

ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского»

На правах рукописи

Икатова Инна Ивановна

**«Инициация верbalного взаимодействия между
представителями среднего класса английской лингвокультуры»**

Языкоzнание. Германские языки.
Диссертация на соискание ученой степени кандидата
филологических наук

Научный руководитель:
кандидат филологических наук,
профессор
Россихина Галина Николаевна

Брянск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	<hr/>	3
ГЛАВА 1. Социальные и коммуникативные факторы small talk.		
Начальная фаза речевого взаимодействия		12
1.1. Межличностное общение в системе коммуникации. Структура коммуникативного акта		12
1.2. Факторы, определяющие характер начальной фазы речевого взаимодействия		17
1.3. Языковая личность «представитель английского среднего класса»		23
1.3.1. Понятие языковой личности		24
1.3.2. Речевой стереотип как устойчивая форма речевого поведения		27
1.3.3. Классовая дифференциация английского языка		29
1.4. Коммуникативная категория вежливости		36
1.5. Коммуникативная ситуация как контекст речевой деятельности		42
1.6. Структура дискурса. Диктема как элементарная единица текста		49
1.7. Концепция фатической коммуникации		57
1.8. Особенности small talk. Наиболее типичные стратегии и тактики вступления в разговор		63
Выходы по первой главе		72
ГЛАВА 2. Основные характеристики small talk между коммуникантами с равным ролевым статусом в неформальном контексте.		
Классификация начальных диктем		79
2.1. Основные признаки small talk		80

2.2. Классификация диктем, инициирующих small talk. Открытые ситуации	95
2.2.1. Ситуативные диктемы	95
2.2.2. Нarrативные диктемы	109
2.2.3. Вопросительные диктемы	110
2.3. Начальные диктемы в закрытых ситуациях	116
2.4. Смешанный тип диктем	120
2.5. Стратегии вежливости в инициации small talk	122
2.5.1. Стратегии позитивной вежливости	122
2.5.2. Стратегии негативной вежливости	130
2.5.3. Акты угрозы лицу	131
2.6. Юмор в начальных диктемах	135
Выводы по второй главе	142
Заключение	147
Список литературы	157

ВВЕДЕНИЕ

Описание национальной специфики общения всегда представляло собой увлекательную и обширную сферу для исследования лингвистами самых разных направлений. На современном этапе основные тенденции развития нашего общества – глобализация и стремительное развитие информационных технологий заставляют науку еще более интенсивно исследовать сложный феномен – человеческое общение – во всех его проявлениях, поскольку эффективная коммуникация, правильный выбор средств речевого воздействия зачастую определяют результативность во многих областях жизнедеятельности.

Неформальное межличностное общение между участниками с равным ролевым статусом, уже давно является объектом исследования ученых, работающих в области прагматической лингвистики, дискурсивного анализа и многих других функционально-ориентированных направлений, взаимодействующих с такими дисциплинами, как социолингвистика, антропология, лингвокультурология, психолингвистика, стилистика, риторика и.т.д. Однако, его разновидность small talk описана меньше, и ее изучение на данном этапе связано, в основном, с разработкой звуковых автоматизированных систем управления, так как интеллектуальные интерфейсы должны обеспечивать общение человека с искусственной системой на уровне комфортного, привычного для людей диалога; поэтому с интеракциональными диалогами наряду с лингвистами работают также программисты и физики.

В работе рассматриваются речевые произведения в рамках small talk, созданные незнакомыми друг с другом представителями английского среднего класса, свойства данного вида межличностной коммуникации, его прагматические цели, а также способы и средства их достижения. Анализ

языкового материала проводится с учетом базового национально-культурного прототипа, составляемого на основе мировоззренческих установок, ценностных приоритетов и поведенческих моделей. Особое внимание уделяется начальной стадии общения, так как здесь происходит взаимная оценка коммуникантами статусно-ролевых параметров, психологической дистанции между ними, планируются определенные коммуникативные стратегии и тактики по привлечению внимания, а также либо по прерыванию контакта, либо по его поддержанию.

При интерпретации конкретных примеров общения использовались современные научные наработки из области теории коммуникации, социолингвистики и психолингвистики, дискурса и речевых жанров в основном англоязычных авторов, поскольку small talk является культурно обусловленным коммуникативным концептом, и только обращение к английским национально-культурным ценностям в полной мере способствует пониманию сущности и особенностей данного речевого жанра.

Актуальность диссертации определяется значительным интересом к концепциям, раскрывающим закономерности и условия осуществления успешного общения, огромным вниманием к «человеческому фактору» в языке и средствам эффективной коммуникации, а также перспективностью в решении целого комплекса теоретических и практических задач, в частности таких, как разработка теории межличностной верbalной коммуникации, изучение национальной специфики общения.

Недостаточная степень изученности и отсутствие классификации высказываний на начальной стадии разговора на материале живой английской речи делают актуальным обращение к изучению вербальной инициации общения.

Объект исследования – корпус диалогов между незнакомыми представителями английского среднего класса в контексте

неинституционального общения, а также начальные диктены, инициирующие пресуппозиционно оправданную коммуникацию.

Предмет исследования – pragmaticalные особенности, присущие small talk в английской лингвокультуре среднего класса, стратегии и тактики инициации успешного вербального общения.

Цель исследования – выявить характерные особенности small talk как жанра фатического общения и провести анализ вербальных средств инициации small talk на материале живых диалогов между представителями английского среднего класса с учетом национально-культурной специфики для выявления механизмов эффективности адресации речи.

Данная цель обусловила постановку следующих **задач**:

1. Проанализировать состояние проблемы межличностной коммуникации в целом и фатического общения в частности в современной отечественной и зарубежной лингвистике с целью выявления наиболее эффективной методики прагмалингвистического анализа аутентичных речевых произведений.
2. Определить дискурсивные характеристики языковой личности «представитель английского среднего класса».
3. Выявить pragmaticalные особенности small talk между незнакомыми людьми – представителями английского среднего класса.
4. Классифицировать диктены, инициирующие разговор, на функционально-прагматическом уровне.
5. Определить наиболее типичные стратегии и тактики начальных диктем с учетом принципов вежливости.

Гипотезой исследования явилось предположение о том, что стратегически и тактически small talk между незнакомыми представителями английского среднего класса является собой стандартное речевое поведение, подчиненное национально-специфическим законам, обеспечивающим успешность вербального взаимодействия, и, следовательно, в инициации

подобного общения возможно выявление культурно-детерминированных речевых формул в конвенциональном и дифференциальном плане.

Научная новизна работы обусловлена актуальностью темы исследования и состоит в следующем:

1. Впервые в качестве материала для анализа используются аутентичные примеры современной диалогической английской речи вместо материалов художественной литературы, где коммуникативные акты рассматриваются через призму автора художественного произведения, и где автор зачастую вынужден в соответствии с требованиями жанра и развития сюжета искусственно усиливать или ослаблять различные факторы процесса коммуникации (например, фатический или эмотивный компоненты).
2. Предложена методика прагмалингвистического анализа аутентичных речевых произведений и обоснован выбор контекстов, существенно необходимых для осмыслиения комплекса воспринимаемых сведений и стратегий взаимодействия при контактоустановлении в английской лингвокультуре.
3. Углублено представление о жанре small talk и дана сравнительная характеристика различных видов дискурса с учетом ситуации и коммуникативных целей, преследуемых адресантом
4. Выявлены особенности ведения беседы незнакомыми между собой представителями английского среднего класса в контексте неинституционального общения.
5. Впервые проанализированы диктены инициирующих общение представителей английского среднего класса с выявлением содержания и способов реализации коммуникативных стратегий вежливости.
6. Проведена классификация начальных диктем в рамках системно-структурного подхода.
7. Впервые выявлены диктены смешанного типа.

Теоретическая значимость исследования заключается в разработке классификации диктум инициации общения, что вносит вклад в теорию коммуникации и теорию дискурса. Данные диктумы проанализированы как самостоятельный функциональный план диалогической речи, определены их интегральные и дифференциальные черты.

Практическая значимость работы нам видится в том, что результаты исследования могут быть использованы на спецкурсах по прагмалингвистике, социолингвистике, лингвокультурологии, при создании компьютерных программ моделирования речевого общения, в методике преподавания английского языка для изучения темы «Коммуникативная компетенция», а также всеми изучающими английский язык для овладения культурой речи.

В диссертации использованы современные **методы** исследования:

- 1) описательный метод. Описание речевого поведения требует системности и исходит из деятельностного понимания речевого общения.
- 2) анализ коммуникативных стратегий базируется на комплексном применении методов прагматики – контекстно-ситуативного, сопоставительного и интенционального.
- 3) когнитивные методики используются для описания понятия вежливости .
- 4) элементы социокультурного и лингвокультурологического анализа привлекаются для определения специфики адресантно-адресатных отношений.

Материалом исследования служит корпус 844 диалогических фрагментов, которые были записаны автором диссертации в период 2003-2011 гг. в типичных для английского среднего класса ситуациях. Разнообразие локаций (парки, клубы, магазины, улица, банки, выставки, общественный транспорт, музеи, больницы и.т.д.) делает выводы работы более достоверными, поскольку местонахождение как ситуативный параметр накладывает определенный отпечаток на характер общения. (Например, в картинной галерее

уменьшается вероятность обсуждения погодных условий, и, наоборот, на улице незнакомые люди вряд ли будут начинать разговор о живописи.) Несмотря на то, что первостепенное внимание уделялось высказываниям адресанта, реплики адресата также записывались и учитывались при анализе общения, так как межличностная коммуникация – это двусторонний процесс, и немедленная обратная связь является важным показателем того, что вербальное общение состоялось. Все речевые произведения являются аутентичными – ни один диалог не был искусственно сконструирован или видоизменен, чтобы соответствовать положениям для защиты, так как ничто, происходящее во время интеракции, не может быть исключено как случайное, или несущественное.

Коммуниканты относятся к 20-70-летней возрастной группе и являются представителями английского среднего класса, следовательно, помимо общей географической принадлежности, они располагают приблизительно одинаковыми знаниями о культурных традициях и стандартах социального поведения, характерного для данного класса. Таким образом, межклассовая или межкультурная дисгармония в общении исключается, так как представители разных классов могут использовать разные формулы для установления речевого контакта.

Возникает вопрос: каким образом выявлялся класс коммуникантов? Классовая принадлежность в Великобритании определяется по одежде, манерам, предметам собственности. Например, мужчина, одетый в строгий костюм и проживающий в Челси или Хайгейт явно принадлежит к деловым кругам, которые соотносятся со средним классом. Местонахождение коммуникантов также является показателем их классовой принадлежности: гольф-клубы, дорогие магазины и рестораны, здания Королевского Общества или Королевской Академии, парки в определенных районах (Хэмпстед Хит на севере Лондона или Холланд Парк в Кенсингтоне) обычно посещаются людьми

среднего класса. Однако подлинным индикатором классовой принадлежности, а, следовательно, образования и статуса, является акцент говорящего: оксфордский или королевский английский, нормативное произношение обычно ассоциируется с высокообразованным средним классом.

Объем более 800 диалогических фрагментов является статистически достаточным, и полученные данные позволяют предположить наличие регулярных стереотипных свойств общения языковой личности «представитель английского среднего класса».

В ходе исследования в качестве **теоретической базы** использованы следующие основополагающие научные теории:

- теория речевой деятельности (Б.Д. Парыгин, А.А Леонтьев, И.А. Зимняя, В.В. Красных, В.И. Карасик, Ю.Е. Прохоров, Л.А. Киселёва, K. Miller, D. Byrn и др.);
- теория коммуникации (А.М. Колегаева, В.П. Конецкая, Р. Якобсон, Б. Малиновский, Т.А. Чхетиани, И.А. Стернин, П. Вацлавик, Д. Бивин, В.В. Дементьев, Е.В. Сидоров, Т.В. Сидорова, И.П. Сусов, M. Knapp, J. Daly, S. Littlejohn, M. Redmond, A. Wierzbicka, G. Yule и др.);
- теория языковой (коммуникативной) личности (Ю.Н. Караулов, А.А. Леонтьев, В.В. Богданов, И.П. Сусов, С.А. Сухих и др.);
- теория речевых актов (Г.Г. Почепцов, О.Г. Почепцов, А.А Романов, И.П. Сусов, Грайс, Т.А. ван Дайк, Дж. Серль, J. Austin, E. Schegloff., M. Stubbs, H. Sacks, D. Shiffrin, D. Vanderveken и др.)
- диктемная теория текста (М.Я. Блох)
- теория оценки (прагматические аспекты) (Н.Д. Арутюнова, М.Ю. Федосюк, В.З. Демьянков, К.А. Долинин, В.Н. Телия, J. Coupland, N. Coupland, A. Javorsky, G. Leech , H. Clark и др.)

Положения, выносимые на защиту:

1. В качестве small talk в обстановке неинституционального общения между незнакомыми людьми – представителями английского среднего класса – выступает многоцелевое, трансакциональное/интеракциональное согласованное речевое взаимодействие, для которого характерно отсутствие угрозы лицу, взаимная признательность, создание уз общности, и содержательная основа которого определяется потребностью в социальном контакте.
2. Small talk между незнакомыми друг с другом представителями среднего класса представляет собой разновидность многоцелевого сложного когнитивного общения.
3. В открытых ситуациях интеракционального общения наиболее предпочтительной формой вступления в разговор является тактика нейтрального ситуативного комментария, поскольку в отличие от адресатно- и адресантно-ориентированных высказываний нейтральность представляет собой наименьшую угрозу лицу для обоих коммуникантов.
4. В закрытых ситуациях верbalная инициация характеризуется ритуализированностью, основанной на правилах речевого этикета.

Апробация исследования: основные положения работы изложены в 8 научных работах (5 – в изданиях, рекомендованных ВАК РФ), монографии «Вступление в разговор» 2014. Тезисы работы и полученные в ходе исследования результаты были обсуждены в докладах на научных конференциях в Брянске (Компетентностный подход в обучении иностранным языкам в школе и вузе 2012, Язык и культура 2014), в Оренбурге (Вопросы современной филологии в контексте взаимодействия языков и культур 2013), в Москве (Научная дискуссия: вопросы филологии и культурологии, Магия ИННО: новое в исследовании языка и методике его преподавания 2015).

Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, включающего работы отечественных и зарубежных авторов на

русском и иностранных языках, списка словарей и справочников. Общий объем работы составляет 175 страниц.

Во введении дается общая характеристика содержания работы, определяются цели, задачи, методы, объект и предмет исследования, формируются положения, выносимые на защиту, излагается структура диссертации, обосновывается новизна, актуальность, теоретическая и практическая значимость работы.

Первая глава «Социальные и коммуникативные факторы межличностного общения. Начальная фаза речевого взаимодействия» посвящена рассмотрению теоретических предпосылок, предопределяющих возможность рассматривать общение как вид речевой деятельности в плане антропоцентрического, функционального и коммуникативно-прагматического подходов. Здесь также определяются особенности фатической коммуникации,дается обоснование определения small talk как жанра фатического общения, приводятся основные функции small talk, рассматриваются способы его инициации.

Во второй главе «Основные характеристики small talk между коммуникантами с равным ролевым статусом в неформальном контексте. Классификация начальных диктум» примеры small talk исследуются в тесной связи с соответствующими коммуникативными ситуациями, определяются его ведущие характеристики и основные функции, связь с фатическим и информационным общением, что позволяет определить сущность small talk между незнакомыми людьми, принадлежащими английскому среднему классу. Здесь же анализируется продуцирование смыслов адресантом и их возможная интерпретация адресатом на начальной стадии общения, проводится анализ рубрик и классификация диктум в рамках прагмалингвистики, а также рассматривается применение стратегий позитивной и негативной вежливости при инициации общения.

ГЛАВА 1. Социальные и коммуникативные факторы межличностного общения

1.1. Межличностное общение в системе коммуникации. Структура коммуникативного акта

Под коммуникацией в широком плане понимаются и система, в которой осуществляется взаимодействие, и процесс взаимодействия, и способы общения, позволяющие создавать, передавать и принимать разнообразную информацию [Сухих, Хандамова 2002; Колегаева 2008; Голуб, Тихонова 2011]. Согласно предмету нашего исследования мы будем рассматривать коммуникацию как общение, т.е. как социально-коммуникативное взаимодействие (по крайней мере, двоих) по обмену информативным и фатическим содержанием в соответствии со статусом, ролевыми и личными отношениями коммуникантов для воздействия друг на друга, регулирования речевого поведения с целью достижения коммуникативного и внекоммуникативного результата [Формановская 1982, с.20].

Онтология социальной коммуникации связана, прежде всего, с социальными структурами общества, среди которых наблюдается социальная дифференциация поведения людей и их речевой деятельности [Чахоян 1979, Конецкая 1997], поэтому рассмотрение small talk будет проходить в рамках социолингвистики, которая изучает функциональные особенности общения как взаимодействия различных групп [Белл 1980]. Комплексный подход к изучению small talk включает также данные прагмалингвистики, рассматривающей систему «адресант-адресат», ситуацию, выбор и контекст употребления высказывания в соответствии с существующими культурными ценностями, поскольку в процессе коммуникации важную роль играет национальная специфика общения. В ходе взаимодействия социальных и коммуникативных факторов в каждой культуре складываются индивидуальные и групповые

стереотипы речевого поведения [Хаймс 1975, Сорокин 1978, Третьякова 1995]. На основе взаимопонимания в процессе интеракции формируется совокупность конвенций, обеспечивающих достижение коммуникативных целей [Сидорова 1986, Райтмар 1997].

Существуют различные типы коммуникаций: массовая, межгрупповая, внутригрупповая, межличностная, личностная [Аворин 1975, Наер 1980, Шарков 2013]. Данная работа исследует межличностную коммуникацию, в которой обе стороны выступают и в качестве передающей, и в качестве принимающей стороны.

М. Бьюбер наряду с межличностным выделяет «безличностное» общение, когда мы обращаемся с другим человеком как с объектом коммуникации или в соответствии с его ролью, игнорируя его как личность, как уникальное человеческое существо [Buber 1958].

С. Литтлジョン также подчеркивает качественную характеристику общения, отмечая, что разговаривая, например, с официантом, адресант, не имея с ним ничего общего (включая и предыдущий опыт общения) и не планируя с ним дальнейших отношений, часто не выходит за рамки ролевого диалога «потребитель услуг – обслуживающий персонал». Однако в настоящее время все большее значение придается качеству общения, когда в собеседнике ценят его индивидуальность [Littlejohn 2000]

В зарубежной теории межличностной коммуникации различают в основном три подхода к изучению общения:

- индивидуально-ориентированный;
- дискурсивно-ориентированный;
- межличностно-ориентированный.

Сторонники первого подхода (L. Resnick, J. Levine, M. Teasley; K. Miller; C. Berger, M. Knapp; A. Vangelisti) пытаются понять, как отдельные люди планируют, производят и воспринимают сообщения, считая, что межличностное

общение имеет место, только если адресант видит в собеседнике личность, а не носителя социальной роли. Для этого они исследуют ментальные представления человеческого сознания, которые и определяют, как люди понимают информацию и как себя ведут.

Сторонники второго подхода (П. Вацлавик, Д. Бивин, Д. Джексон, J. Austin) понимают межличностную коммуникацию как сообщение информации или совместные действия (поведение), которые люди осуществляют между собой. При данном подходе акцент делается на когнитивный формат, а также исследуется содержание, формы и функции сообщений, включая и поведение интерактантов.

И, наконец, третья группа ученых (L. Milroy, E. Berne ; S. Eggins, D. Slade; L. Baxter, D. Braithwaite) исследует роль межличностной коммуникации в развитии, поддержании и завершении речевых контактов между людьми.

Несмотря на разницу в объектах изучения, все три группы согласны с тем, что межличностная коммуникация – это процесс, предполагающий создание смыслов, что коммуникация выражается в вербальной и невербальной форме передачи сообщений.

Межличностное взаимодействие определяет социальный характер бытия, трудовой и познавательной деятельности человека. Основной его формой является общение посредством знаков языка, то есть речевое общение, которое способно регулировать сложную, разнообразную деятельность людей. Оно должно быть адекватно этой деятельности, обслуживать все сферы общественной жизни, быть гибким, динамичным и содержательным.

Язык – многофункциональное явление и его функции проявляются в коммуникации, взаимодействуя друг с другом. Способы использования языка столь разнообразны, что ни одна классификация не может считаться полной. Так, К. Поппер определил аргументативную и дескриптивную функции как главенствующие, которые взаимодействуют с экспрессивной и

сигнализирующей функциями [Popper 1979]. М. Халлидей выделял идеационную (экспериментальную, логическую), интерперсональную (межличностную) и текстуальную (реализующую значения через структуру и организацию сообщения как такового) функции [Halliday 1970, 1973]. В данной работе мы рассматриваем функции языка в рамках речи, опираясь на структуру коммуникативного акта и терминологию его составляющих, предложенную Р. Якобсоном [Якобсон 1975, 1985], которая систематизирует современное представление о функциях языка.

Р. Якобсон выдвинул принцип, согласно которому язык понимается как целенаправленная функциональная система. Во-первых, для того, чтобы акт коммуникации состоялся, необходимо наличие шести факторов, которые составляют начальную линейную модель общения: адресат посыпает сообщение получателю. Поскольку сообщение не может относиться к самому себе, необходим контекст, который наполняет сообщение смыслом, семантизирует его. Затем Р. Якобсон добавляет два других не менее важных фактора. Во-первых, это контакт, под которым подразумеваются физический канал и психологическая связь между говорящим и слушающим и который используется для инициации, поддержания и окончания общения, а во-вторых, код – общая знаковая система, с помощью которой строится общение (см. рис. 1)

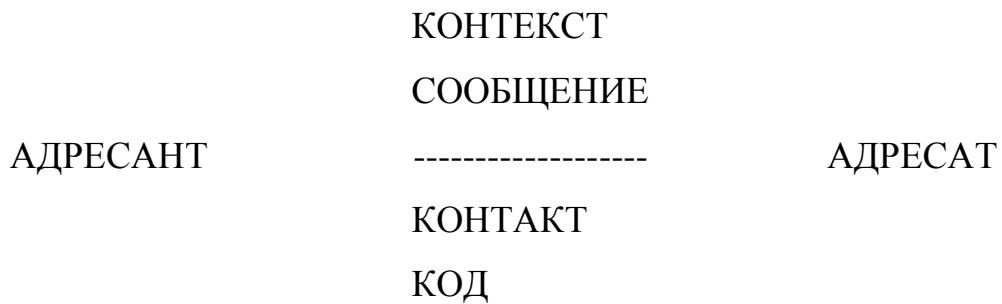


Рис. 1. Основные факторы коммуникации

Каждому из этих факторов соответствует определенная функция языка (см. рис.2), и каждый акт коммуникации характеризуется не монополией какой-либо одной из этих функций, а их иерархическим порядком.

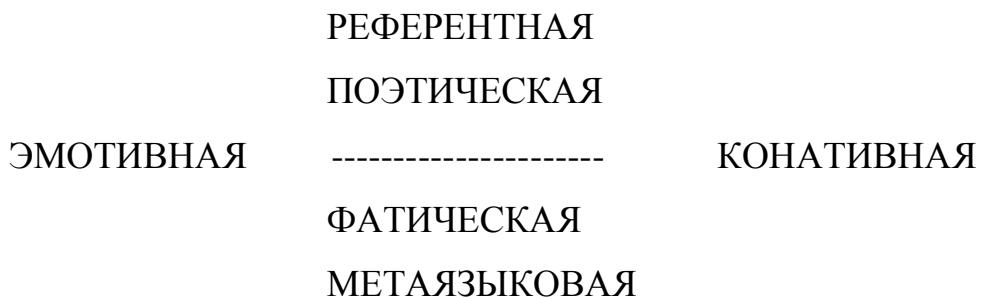


Рис. 2. Основные функции языка

Эмотивная функция связана с адресантом и имеет целью выражение его отношения к тому, что он говорит. Конативная функция отражает ориентацию на адресата, выражая непосредственно воздействие на собеседника, стремление вызвать у него определенное состояние. Поэтическая функция реализует установку на само сообщение, его форму, отражая креативность говорящего. Референтная (в других терминологиях – идеационная [Бенвист 1974, Stenström 1984], когнитивная [Svartvik 1980, Агафонов 1982], информативная [Орлов 1991, Romaine 2000], репрезентативная [Shaffer 1989, Никифоров 1993] функция отвечает за передачу и поиск фактической информации. Если цель конкретного коммуникативного акта состоит в том, чтобы наладить, упрочить и/или завершить контакт, то язык выступает в фатической функции. Другие исследователи называют ее интеракциональная [Shea 1999, Fitch 2005], межличностная [Oreström 1983, Wardhaugh 2002], социоэкспрессивная [Psathas 1998; Faerch, Kasper 1982]. Метаязыковая функция связана с кодом, с системой языка и регулирует понимание языковых фактов.

Р. Якобсон отмечал, что границы между функциями подвижны, например, может наблюдаться конвергенция фатической функции с эмотивной. То же самое можно сказать о фатической и референтной функциях.

О подвижности границ между языковыми функциями говорит также Ж. Фоконье, отмечая, что ментальные пространства не заданы изначально, а конструируются каждый раз непосредственно по мере развертывания дискурса в зависимости от контекста. В результате слияния ментальных пространств возникают «гибридные» интегрированные пространства, которые частично наследуя свойства и роли своих исходных пространств, приобретают собственную структуру и новые свойства в результате различных когнитивных операций – усложнения, расширения и переработки [Fauconnier 1997].

Каждое высказывание в процессе коммуникации служит для передачи той или иной информации, и, тем самым, для изменения дальнейшего речевого или физического поведения участников общения, вследствие изменения их уровня знаний об объекте коммуникации.

Несмотря на то, что в определенных речевых жанрах обмен информацией может играть главенствующую роль, чисто информативное общение может существовать только теоретически, так как говорящий всегда вносит в сообщение информации какие-то свои собственные оценки. Следовательно, рассматривая конкретные примеры, мы будем говорить о доминировании одной из функций в присутствии всех остальных.

1.2. Факторы, определяющие характер начальной фазы речевого взаимодействия

Как видно из вышеизложенного, коммуникация является сложным процессом, который невозможно характеризовать однозначно и прямолинейно. Это объясняется тем, что в процессе коммуникации значения языковых единиц не передаются «отправителем» «получателю», они создаются адресатом на

основе учета ситуации, в которой осуществляется коммуникация, и имеющегося в его распоряжении языкового опыта. Значения не находятся в словах, они возникают в сознании слушающего как результат интерпретации [Fitch, Sanders 2005; Coulmas 2005; Rothwell 2007].

Информация, составляющая основу коммуникации (в том числе и на начальной стадии), существует не изолированно, а в макро- и микроконтексте, на фоне культурно обусловленной картины мира (И.А. Стернин 2001; Н.И. Формановская 2003; В.И. Шаховский 2003; Т.В. Ларина 2003; З.Д. Попова, И.А. Стернин 2007 и др.), поэтому термин «контекст» ассоциируется лингвистами с различными, но в тоже время взаимосвязанными явлениями. В зарубежной лингвистике слово «контекст» часто используется в значении «ситуация», а также как относительно законченный отрывок текста, общий смысл которого помогает понять значение отдельных входящих в него слов или выражений. Следовательно, говорят о социальном или прагматическом контексте в отличие от верbalного или текстуального [Renkeme 2004].

Б. Пирс считает, что при интерпретации коммуникативного акта следует принимать во внимание

- контекст взаимоотношений коммуникантов (адресат и адресант имеют определенные представления друг о друге);
- контекст ситуации (описывает ситуацию, в которой происходит коммуникативный акт);
- личностный контекст (включает самого индивида и то, каким он/а себя представляет);
- прототипный контекст (представления индивида о конвенциях и нормах в рамках коммуникации) [Pearce 2005, с.45].

Другие авторы говорят о внешнем и внутреннем контексте. Внутренний контекст включает прошлый опыт коммуниканта, запрограммированный в его сознании и структуре нервной системы. Под

внешним контекстом подразумевается физическое окружение, а также иная информация, включая характер межличностных отношений между коммуникантами и социальные обстоятельства общения [Damen 1987, цит. по Леонович, 2002, с.49].

Дж. Гамперз определяет внутренний контекст как «когнитивный образ ситуации», который содержит знания о конвенциях, нормах, ритуалах, ролях коммуникативной деятельности, то есть имеет социокультурный характер. Информация социокультурного характера организована в виде фреймов, сценариев, схем [Gumperz 1985, с.130].

Таким образом, можно сказать, что в качестве внутреннего контекста выступает вся совокупность пресуппозиций и фоновых знаний, ценностные установки, культурная идентичность и индивидуальные особенности языковой личности. Сюда же может быть отнесен настрой (юмористический, серьезный, дружелюбный и т.д., с которым адресант вступает в общение и который, в терминологии Р. Уивера, составляет «психологический контекст коммуникации» [Weaver 1993, с. 77-79].

Лингво-когнитивный подход выделяет и анализирует два основных плана коммуникации: общелингвистический аспект и когнитивный, включающий в себя национально-детерминированный компонент. Применяя данный подход и определяя пресуппозицию как зону пересечения коммуникативных пространств коммуникантов, В.В. Красных выделяет три типа пресуппозиции. Во-первых, микропресуппозиция, относящаяся к индивидуальным когнитивным пространствам. Во-вторых, социальная, константная, которая соотносится с коллективным когнитивным пространством. В-третьих, макропресуппозиция, представляющая собой всю когнитивную базу. По ее мнению, каждый коммуникативный акт включает 4 плана:

- 1) экстралингвистический (связан с конситуацией);

2) семантический (определяется контекстом, включающим имплицитные или эксплицитно выраженные смыслы, реально существующие, являющиеся частью ситуации, отражающиеся в дискурсе и актуальные для данного когнитивного аспекта);

3) когнитивный (непосредственно связан с пресуппозицией);

4) собственно-лингвистический (обусловлен речью, то есть продуктом непосредственного речепроизводства, тем, что производят коммуниканты) [Красных 2002, с. 18-26].

Б. Пирс и Дж. Кронен выделяют шесть факторов, которые определяют поведение (в том числе и вербальное) адресата и адресанта. На основании данной иерархии значений собеседники производят и интерпретируют смыслы, создавая скоординированную вербальную последовательность (см. рис. 3)

Б. Пирс и Дж. Кронен наглядно демонстрируют, как с помощью данной модели можно интерпретировать речевой акт ‘You can count on me’ . На уровне информационного наполнения смысл данного речевого акта определяется на основе словарных статей каждой лексической единицы, входящей в речевой акт. На речеактовом уровне высказывание ‘You can count on me’ можно интерпретировать как обещание. Однако, для того, чтобы с точностью это утверждать, информации явно недостаточно. Так, принимая во внимание событийный уровень, ‘You can count on me’ можно рассматривать как выражение поддержки (если разговаривают два друга) и как намерение выполнить некую работу (если речь идет о деловом заседании). Рассматривая уровень взаимоотношений, можно заключить, что ‘You can count on me’ будет иметь разную смысловую наполненность, в зависимости от того находятся коммуниканты в близких отношениях или только что встретились.

Уровень культурно обусловленных моделей

Коммуникативное поведение интерпретируется в рамках системы общепринятых значений, присущих данной социальной группе или обществу

Уровень жизненного опыта

Коммуникативное поведение интерпретируется в рамках индивидуальных смысловых моделей, усвоенных в результате всех взаимоотношений и коммуникативных взаимодействий в течение жизни

Уровень взаимоотношений

Коммуникативное поведение интерпретируется в рамках концепций прав, ограничений, свободы и ответственности, усвоенных в результате взаимоотношений с конкретным индивидом

Событийный уровень

Коммуникативное поведение интерпретируется в рамках структурированного порядка интеракции, в которой имеет место данное поведение

Речеактовый уровень

Коммуникативное поведение интерпретируется в рамках иллокутивной силы происходящих действий

Уровень информационного наполнения

Коммуникативное поведение интерпретируется в рамках словарных значений слов, используемых при взаимодействии

Рис. 3 Иерархия факторов верbalного взаимодействия

Учет жизненного опыта, покажет что означает ‘You can count on me’ , например, для ребенка, которого часто бросали на произвол судьбы. И, наконец, в одной культуре ‘you can count on me’ может звучать как священная клятва, а в другой – как простая любезность [Pearce, Cronen, Цит. по: K. Miller, 1980].

Если языковые средства не требуют значительной интерпретации в коммуникативном процессе, исследователи говорят о прямой коммуникации. Непрямая коммуникация трактуется как «содержательно осложненная коммуникация, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует интерпретативных усилий со стороны адресата» [Дементьев 2001, с. 33]. Наиболее существенными признаками непрямой коммуникации являются «осложненная интепретативная деятельность адресата, неконвенциональность, ситуативная обусловленность, креативность» [ibid].

В.В. Дементьев определяет данные признаки следующим образом:

- 1) первым свойством, присущим всем разновидностям непрямой коммуникации, является то, что говорящий говорит не то, что говорит;
- 2) всем разновидностям непрямой коммуникации присуща осложненная, по крайней мере, на один шаг, интерпретация слушающего;
- 3) прочтение высказывания в непрямой коммуникации определяется условиями ситуации общения. Существует ряд ситуаций, в которых особый косвенный характер языкового оформления высказываний обусловлен правилами и нормами соответствующих речевых жанров;
- 4) поскольку понимание непрямых высказываний требует дополнительных интерпретативных усилий и продуцирования смыслов со стороны адресата, важнейшим свойством непрямой коммуникации является креативность, игра [ibid, с.25].

Итак, для интерпретации имеющихся в нашем распоряжении диалогов необходимо более подробно рассмотреть факторы существенные для

хода общения, а именно: основные составляющие английской культуры, личностный статус говорящего, так как он напрямую связан с суппозицией и постсуппозицией, ситуативный план общения, и определить основную единицу коммуникации, которую будем анализировать.

1.3. Языковая личность «представитель английского среднего класса»

Несмотря на процессы глобализации, принадлежность к той или иной культуре в значительной мере определяет характер коммуникативного поведения ее представителей. Каждое культурное сообщество руководствуется разными правилами при разговоре, по-разному понимает определенные концепты и интерпретирует общение. «Основополагающие коды любой культуры, управляющие ее языком, ее схемами восприятия, ее обменами, ее формами выражения и воспроизведения, ее ценностями, иерархией ее практик, сразу же определяют для каждого человека эмпирические порядки, с которыми он будет иметь дело и в которых будет ориентироваться» [М. Фуко, цит. По: Почепцову Г.Г. 2001, с.8].

Таким образом, коммуникативное поведение представляет собой культурно обусловленную деятельность. В зарубежной лингвистике слово «культура» встречается в основном в трех значениях, как:

- 1) группа людей, объединенная национальной или этнической общностью, осознанно приобретенными знаниями, опытом, убеждениями, ценностями, отношениями, иерархиями, вероисповеданиями, а также концепциями мироздания;
- 2) совокупность жизненного опыта и деятельности. Данные виды деятельности, несмотря на некоторую схожесть, представляет собой разнообразное и в то же время целостное отражение накопленного опыта;

3) ценности и нормы, которые определяют различные виды деятельности, в том числе и вербальное общение, представляя собой «образцы сознания, которые аккумулируются и отбираются социальным опытом на основании их приемлемости по социальной цене и последствиям, их допустимости с точки зрения поддержания уровня социальной консолидированности общества, которое базируется на самоидентификации его членов, осознании ими своего группового и индивидуального Я, что выражается в маркировании себя самобытными формами своей культуры и различии «своих» и «чужих» по признакам культуры» [Флиер 2002].

Культура – это и динамичный процесс, и устойчивый результат и многообразная сфера деятельности человека. Она регулирует языковое поведение, приводя, посредством социализации к нормативам, моделям в мышлении и поведении, в том числе и вербальном.

1.3.1. Понятие языковой личности

Современной лингвистической науке присущ антропоцентризм – проявление интереса к личности говорящего, культурной среде, в которой складывалась данная личность. Результатом взаимодействия социума и культуры является лингвокультурная общность, имеющая свой стиль общения и его носителя языковую личность, которая в свою очередь формирует языковое взаимодействие и в чьей ментальности отражаются социально-культурные ценности эпохи [Карасик 2002].

Ю.Н. Карапулов понимает языковую личность как «совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание и восприятие им речевых произведений (текстов), которые различаются степенью структурно-языковой сложности, глубиной и точностью отражения действительности, определенной целевой направленностью» [Карапулов 1987, с.3].

В теоретико-гносеологической модели языковой личности В.П. Конецкая выделяет три уровня: **вербально-семантический, лингвокогнитивный, мотивационный**. Критериями выделения данных уровней являются типовые единицы – слова, обобщенные понятия – концепты и коммуникативно-деятельностные потребности – отношения между этими единицами и стереотипы их объединения в определенные комплексы.

Данная трехуровневая модель позволяет рассматривать разнообразные качественные признаки языковой личности.

Вербально-семантическая характеристика языковой личности складывается из лексикона индивидуума, то есть всего запаса слов и словосочетаний, которыми он пользуется в естественной вербальной коммуникации. При этом учитывается не только разнообразие лексических единиц, но и умение правильно их использовать в соответствии со стилем, грамматическими нормами, ситуативным контекстом, этикетом, существующим в данном обществе и т.д..

Мотивационная (прагматическая) характеристика раскрывает цели и задачи коммуникации, интересы, мотивы и коммуникативные установки. Она включает в себя многочисленные коммуникативно-деятельностные потребности личности.

Когнитивная (познавательная) область связана с интеллектуальной сферой личности, познавательной деятельностью человека, предполагающей мыслительные процессы. У каждого индивидуума в процессе его развитиярабатываются идеи, концепты, которые отражают его видение «картины мира» – системы социальных и культурологических ценностей, сформировавшихся в конкретных условиях социального опыта и деятельности [Конецкая 1997].

М.Я. Блох определяет картину мира как «метафорически обозначенное отражение мира сознанием». Сознание, в свою очередь, делится

на две кардинальные области: интеллектуальную (область мыслей) и эмоциональную (область чувств). Эти две области представляют собой континуум. Интеллектуальная область непременно опосредуется языком. Те эмоциональные элементы сознания, которые, входя в континуум представлений, приближаются к интеллектуальной области сознания, тоже опосредуются языком. Следовательно, «картина мира есть «отражательное» интеллектуальное и пограничное ему чувственное содержание сознания, которое опосредовано языком» [Блох 2007, с.102]. Она реализуется на трех уровнях работы интеллектуального сознания: во-первых, на номинативном уровне (уровень присвоения имен референтам), во-вторых, на пропозитивном уровне (уровень приписывания признаков референтам); в-третьих, на дискурсном уровне (уровень включения референтных представлений в совокупное знание человека). По своей природе, картина мира представляет собой соединение субъективного и объективного начал, отражая объективный мир сквозь призму субъективного видения и развиваясь в направлении от чисто языковой, номинативно-категориальной, к пропозитивно-дискурсной. Все это позволило ученому прийти к следующему выводу о соотношении языковой и пропозитивно-дискурсной картин мира и уровня интеллектуального развития человека: «чем ниже умственное развитие человека, тем его картина мира ближе к языковой; и наоборот, чем выше умственное развитие человека, тем его картина мира дальше отстоит от языковой в том смысле, что ее пропозитивно-дискурсная часть вместе с менталитетной частью, получая все большую независимость от языковой, подчиняет последнюю себе» [ibid, с.103].

При описании языковой личности необходимо учитывать и нормы речевой деятельности соответствующей социальной группы, и индивидуальные характеристики личности.

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что речевое поведение представителей английского среднего класса будет определяться

многочисленными факторами: национально-культурными мировоззренческими установками, ценностными приоритетами, а также комплексом психофизических свойств индивида, что определяется не только его уровнем знаний, но и его эмоциями, логическими способностями, многочисленными ситуативными параметрами [Дридзе 1980; Сусов 1984; Богданов 1990; Винокур 1993; Булыгина, Шмелева 1997; Шаховский 2003]. Несмотря на многоплановость этих факторов, принадлежность коммуникантов к одному и тому же лингвокультурному обществу и классу заставляет предположить наличие одним им присущих общих коммуникативных норм, моделей мышления и поведения, стереотипов оценки ситуации, единых ценностных установок и т.д., поскольку чтобы функционировать как единый социум, как устойчивая социальная система, общество должно установить такие рамки поведения его членов, в которых это поведение становится стабильным, повторяющимся. Подобное коммуникативное поведение объединяет людей в единый коллектив, делает его более сплоченным и, следовательно, более сильным и жизнеспособным.

1.3.2. Речевой стереотип как устойчивая схема речевого поведения.

Рассматривая речевое поведение как социально-деятельностный стереотип [Пазухин 1979, Парыгин 1999], современная наука характеризует его как особую форму сохранения знаний и оценок, как концепт ориентирующего поведения [Кирилина 1999], как форму рационального познания мира, которая упрощает и ускоряет обработку информации [Матурана 1995]. Социологи рассматривают стереотип как устойчивые формы поведения, которые часто повторяются [Байбурин 1985], как «структуру ментально-лингвального комплекса, формируемую инвариантной совокупностью валентных связей» [Красных 2002, с.178], как социокультурно маркованную форму поведения

представителей определенной этнокультуры, реализуемую в речевом общении в виде нормативного представления о доступной для них ситуации [Прохоров 2003].

Стереотип как модель речевого поведения связан с определенным национально и социально-исторически детерминированным выбором той или иной стратегии поведения в определенной ситуации. При этом стереотипы рассматриваются как «знаки, являющиеся вербальной фиксацией определенным образом опредмеченных потребностей данной социальной группы, этноса, национально-культурного ареала», как «фиксированное отражение некой деятельности, продукты которой выступают в роли предметов, удовлетворяющих определенным потребностям» [Красных 2002, с.177].

Стереотипная ситуация включает в себя определенное (предсказуемое, ожидаемое) поведение участников коммуникации и представляет стереотип поведения [Красных 2002].

По мнению лингвистов (В.В. Красных, Ю.Е. Прохоров, Е.В. Сидоров, Сорокин Ю.А.), стереотип в контексте социального взаимодействия рассматривается как некая «модель» действия, поведения. Он связан с определенным выбором той или иной тактики или стратегии поведения в некоторых ситуациях, а данный выбор обусловливается определенным набором потребностей и мотивов. Выполняя прескрептивную функцию, он определяет поведение и действия, которые следует осуществить.

Стереотипы поведения (в том числе и вербального) представляют собой инварианты деятельности и определяют это поведение в коммуникативной ситуации. В сознании стереотипы хранятся в форме штампов и играют роль эталона, которому необходимо следовать.

В.В. Красных, наряду со стереотипом поведения, выделяет стереотип представления, который выполняет предикативную функцию и определяет, чего ожидать. Являясь фрагментом картины мира, стереотип представления – это

«некоторая структура ментально-лингвального комплекса, формируемая инвариантной совокупностью валентных связей, приписываемых данной единице и репрезентирующих образ, представление феномена, стоящего за данной единицей, в его (образа, представления) национально-культурной маркированности при определенной предсказуемости направленных ассоциативных связях (векторов ассоциации)» [Красных 2002, с. 178].

Таким образом, стереотипы носят разграничительный характер, отделяя одну культуру (или группу) от другой. В то же время, аксиологичность стереотипов способствует выполнению организующей роли в любом сообществе, обеспечивает универсальное толкование ситуаций, упорядочивает информацию, облегчая тем самым взаимопонимание.

1.3.3. Классовая дифференциация английского языка

Языковая личность определяется специфическими характеристиками верbalного и невербального поведения и выводимой ценностной ориентации [Карасик 2002].

Взяв за основу размер доходов, основные характеристики образа жизни и равенство/неравенство возможностей, Ф. Маунт говорит о наличии высшего, среднего и низшего классов в современной Великобритании [Mount 2007]. Среди особенностей, присущих британской классовой системе, исследователи отмечают наличие классовой психологии (англичане привычно относят себя к тому или иному классу), проявление классности в манерах, одежде и языке и относительную сегрегацию представителей разных классов [J. Goldthorpe 1978; H. Halsley, A. Heath, J. Ridge 1980; Crompton 1998; Savage 2000].

К. Фокс, описывая различные аспекты образа жизни современной Великобритании, выделяет высший, высший средний, средний средний, низший средний и низший классы [Fox 2005]. М. Сэвидж говорит о наличии высшего,

высшего среднего, среднего, низшего среднего, высшего рабочего, рабочего и низшего рабочего классов, отмечая, что наряду с традиционными профессиями (врач, юрист, преподаватель и.т.д.) в частном секторе, госслужащие среднего и звена составляют ядро среднего класса [Savage 2000].

Д. Каннадайн, утверждая, что существование неравенства характерно для любого общества, говорит о трех наиболее типичных способах описания данного явления в Великобритании: 1) иерархия, с ее отсутствием четких границ; 2) высший, средний и низший классы (триадический вариант, предложенный К. Марксом для анализа классовой борьбы); 3) дихотомическое разделение общества на две соперничающие группировки «мы» и «они» [Cannadine 2000, с.43].

С учетом анализа исторического прошлого Великобритании и существующей в настоящее время социальной мобильности, Д. Каннадайн приходит к выводу, что классовую систему в современной Великобритании нужно рассматривать как иерархию, поскольку Британия сохраняет в неизменном виде сложную официальную систему званий и рангов, во главе которой стоит монархия, означая, что престиж и почет передаются и наследуются из поколения в поколение. Он отмечает, что положение британца в данной иерархии определяется с учетом таких факторов, как происхождение, произношение, образование, профессия, стиль одежды, особенности времяпрепровождения, тип жилья и образ жизни. На протяжении последних трех столетий все эти признаки и атрибуты помогают определить, кем представляет себя индивид и к какой категории относят его другие [ibid с.20-22].

По мнению Дэвида Каннадайна, попытки создать подвижную социальную систему, основанную на меритократии, мало что изменили в британской социальной мобильности: «Старая классовая система превратилась в меритократические высшие и низшие слои населения: последние

определяются всего лишь своей неспособностью отвечать требованиям высших слоев общества» [ibid, c.85].

Хотя по сравнению с предыдущим столетием социальная мобильность в Великобритании возросла (D. Cannadine; R. Crompton; M. Savage; J. Goldthorpe; H.A. Halsey, A. Heath, J. Ridge,), классовое разделение осталось.

Социолог Р. Кромптон считает, что несмотря на некоторую путаницу, которую создает понятие «класс», серьезных оснований для отказа от данного термина не существует [Crompton 1998]. Она выделяет три наиболее типичных значения при использовании слова «класс»:

- 1) престиж, статус, культура или образ жизни;
- 2) структурированное неравенство в отношении степени доступа к материальным ресурсам и институтам власти;
- 3) действующие или потенциальные субъекты на социально-политической арене, т.е. социальные силы, обладающие способностью преобразовать общество.

По ее мнению, основу среднего класса составляют профессиональные госслужащие, образ жизни которых предполагает занятия спортом, заботу о здоровье, сравнительно невысокий уровень употребления алкоголя, а также интерес к «высокому» искусству, например, драматургии и классической музыке. Они ценят национальное наследие и оберегают природу, что находит свое отражение в культуре потребления. К среднему классу социолог также относит пост-модернистов (новых англичан или яппи), у которых чрезмерная экстравагантность сочетается с вниманием к внешнему виду, а любовь к опере или классической музыке с интересом к танцам в стиле диско или автогонкам» [Crompton 1998, с.155-156].

Б. Бернштейн впервые описал различия между языком среднего и рабочего класса, назвав первый – формальным, а второй – народным. «Структура языка, используемого в повседневной жизни, отражает и

представляет собой мировоззрение определенной социальной группы... Классовая система создает дифференциацию в языке и сохраняется благодаря ей» [Bernstein 1971, с.23].

Таблица 1

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЯЗЫКОМ СРЕДНЕГО И РАБОЧЕГО КЛАССА

ЯЗЫК СРЕДНЕГО КЛАССА	ЯЗЫК РАБОЧЕГО КЛАССА
Правильное грамматическое и синтаксическое оформление сказанного	Часто встречаются незаконченные синтаксически примитивно оформленные предложения,
Грамматически сложные предложения, связанные подчинительными союзами	Простые предложения, в основном с глаголами в активном залоге
Широкое использование предлогов для оформления логических выводов	Постоянное употребление союзов so, then, because
Правильное употребление широкого спектра прилагательных и наречий	Ограниченный набор прилагательных и наречий в речи
Частое использование предложений, содержащих личностную оценку	Частое использование коротких предложений в повелительном наклонении и вопросов
Наблюдается сложная когнитивная иерархия значений	Констатация факта используется для объяснения

для систематизации сказанного	причины и следствия, причем следствие часто отождествляется с причиной, что является результатом коротких категоричных команд
Экспрессивный символизм выражает скорее эмоциональную эмпатию, чем логическое умозаключение	Наблюдаются лишь общие черты символизма более низкого порядка

Отмечается также, что представители рабочего класса в общении используют ограниченную языковую систему: говорящий больше полагается на ситуативные параметры, нежели на вербальный контекст. Средний класс в разговоре стремится к оригинальности, сложности, разнообразию [Bernstein 1971, Miller 2007].

Б. Бурлесон, Дж. Делиа и Дж. Апплгейт утверждают, что комплексное мышление и, как следствие, когнитивная сложность верbalного общения, представляет собой культурно наследуемую особенность. Глубина мышления передается детям посредством совокупности методов воспитания и дисциплины. Так, в одной и той же ситуации, когда 5-летний ребенок, сорвав цветок в саду соседки, спешит подарить его маме, одни родители скажут: «Нельзя без спроса брать чужие вещи, иди и попроси прощения!» Другие родители сформулируют высказывание, которое побуждает к размышлению, помогает ребенку сосредоточиться на мотивах, чувствах и желаниях других людей, то есть будет содействовать умственному развитию, способствуя интенсификации глубины мышления ребенка. Поблагодарив сына за подарок, мать скажет: «Нужно хорошенько потрудиться, чтобы вырастить цветок, и, когда он расцветает, люди хотят сохранить его, чтобы любоваться его красотой.

Миссис Джоунс, возможно, сама бы дала цветок тебе, если бы ты попросил. Люди очень расстраиваются, когда у них что-то берут без спроса» [Burleson, Delia, Applegate 1995, in Perspectives in Family Communication, M. Fitzpatrick, A. Vangelisti, (eds), с. 34-76]. Психологи полагают, что родители, обладающие более высоким социально-экономическим статусом, вращаются в обществе с более сложной системой поведенческих ролей и социальных экспекций. Данная комплексная среда стимулирует развитие более глубокого уровня мышления и коммуникации, влияет на уровень коммуникативной компетенции, которая определяет межличностную когнитивную сложность общения.

Коммуникативная компетенция включает в себя:

- 1) знания о правилах, применяемых в определенной ситуации;
- 2) умения применить эти знания в нужном контексте;
- 3) восприимчивость или рецептивная точность, с которой коммуникант улавливает, расшифровывает и интерпретирует сигналы собеседника;
- 4) энтузиазм, стремление к совершенству, сознательное решение вложить в разговор мысли, чувства, энергию, время;
- 5) этичность: уместность и взаимная заинтересованность [Rothwell 2007].

М. Редмонд определяет коммуникативную компетенцию как «способность продемонстрировать знание коммуникативного поведения, социально уместного в данной ситуации» [Redmond 2005, с.22].

Относя англичан к представителям культуры индивидуалистского типа, где «потребности, ценности и цели индивида превалируют над потребностями, ценностями и целями группы», Б. Гудикунст полагает, что в социальном взаимодействии коммуникант руководствуется прежде всего желанием вести себя естественно, оставаться самим собой [Gudykunst 1997, с.331].

Современный британский антрополог К. Фокс считает, что в основе стереотипов поведения представителя английского общества (в том числе и

речевого) лежит социально-психологический дискомфорт, испытываемый при социальном взаимодействии, которое всегда в какой-то мере представляет собой вторжение в личную жизнь. Великобритания – сравнительно небольшой остров с высокой плотностью населения, поэтому там всегда высоко ценилось невмешательство в чужую частную жизнь. Вышеупомянутый социально-психологический дискомфорт выражается в трех группах коммуникативных стереотипов:

1) автоматизированный алгоритм поведения, который проявляется в том, что англичане постоянно:

- а) прибегают к юмору;
- б) придерживаются умеренности в оценках и поведении;
- в) скрывают истинное мнение и чувства, чтобы не обидеть или не смутить собеседника;

2) общепринятые взгляды, для которых характерны:

- а) гибкость мышления;
- б) коммуникативный пессимизм;
- в) классовость [Fox 2005, с.15];

3) ценности, которые предполагают:

- а) соблюдение правил честной игры;
- б) учтивость;
- в) скромность [ibid, с.407-410].

1.4. Коммуникативная категория вежливости

Каждая национальная общность отражает определенный способ концептуализации мира, при этом смыслы, которые выражаются в языке, образуют единую систему взглядов, которую носители данного языка усваивают как обязательную. Поскольку сознание человека как существа

социального изначально ориентировано на коммуникацию и совместную деятельность, и, следовательно, передачу информации, для коммуникантов картина мира является той системой, из которой для осуществления речевой деятельности извлекаются готовые компоненты, выбираемые в соответствии с нормами и требованиями коммуникации [Леонтьев 1974, Папина 1979, Торсуева 1979, Федорова 1980, 1991].

Вежливость представляет собой сложный и разноаспектный социально-культурный феномен. Вежливость в общении (или, придерживаясь терминологии И.А. Стернина, «коммуникативная вежливость») является проявлением вежливости как ментальной, когнитивной категории, присущей коммуникативному сознанию народа. Коммуникативная теория вежливости, упорядочивая ментальные представления о нормах и правилах вежливого общения, выполняет прескрипционную функцию: вместе с готовым обозначением коммуникативной категории вежливости британской языковой личности в известном смысле «навязывается» определенные правила коммуникативного процесса [Стернин 2001, с.23].

Поскольку представления о вежливости имеют все народы, исследователи характеризуют вежливость как этноконцепт основными чертами которого в коммуникативном сознании носителей языка являются:

1. четкое понимание этого концепта;
2. внешняя демонстрация уважения, внимания к окружающим;
3. объективная ориентация: направленность на собеседника, большая коммуникативная нагрузка;
4. демонстративное этикетное внимание;
5. равная направленность на всех [Ларина 2003, с.146-148].

Вежливость как коммуникативный принцип представляет собой элемент коммуникативного сознания членов данного общества. Этот принцип

базируется на содержании концепта «вежливость» и предполагает признание «общественного лица» как самоуважения индивида [Карасик 2002, с.77].

Э. Гоффман, который ввел в социолингвистику понятие «лицо», рассматривает его как позитивную социальную ценность, на которую претендует индивид [Goffman 1972, с.5]. Основной целью речевого взаимодействия Э. Гоффман считал стремление избежать конфликта (кроме случаев намеренной конфронтации) и обеспечение сохранности этой ценности [ibid, с.10].

Принцип вежливости играет решающую роль в оформлении высказывания, в отборе средств речевого общения. В прагматической теории речевого общения вежливость рассматривается как универсальный принцип, который в практике речевого взаимодействия выполняет регулирующую роль [R. Lakoff 1973, 1975; R. Scollon, S. Scollon 1981; T. Taylor, D. Cameron 1987; M. Sifianou 1992, P. Takahara 1999]. Принцип вежливости определяется исследователями (Г.Г. Почепцов, Е.Ф. Тарасов). как особая стратегия речевого поведения, направленная на предотвращение конфликтных ситуаций.

Параметры успешной реализации коммуникативных намерений наиболее полно были впервые изложены П. Грайсом в принципах кооперации, которые легли в основу его теории речевого общения [Grice 1975, с.41-58]. Максимы П. Грайса демонстрируют необходимость согласования категорий качества, количества, способа и отношений, которые находят отражение в репликах участников на определенной стадии диалога. Основу логики речевого взаимодействия П. Грайса составляет принцип коммуникативного сотрудничества: «Ведите разговор, принимая во внимание ситуацию, в которой он происходит, в соответствии с поставленной целью и направлением разговора, участниками, которого Вы являетесь» [ibid, с.45]. Данный принцип отражается в следующих постулатах:

- 1) информативности («Будь достаточно информативен». «Не сообщай лишней информации»);
- 2) истинности («Говори правду», «Не говори того, что считаешь ложным», «Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований»);
- 3) релевантности («Не отклоняйся от темы»);
- 4) способа выражения («Выражайся ясно!»);
- 5) количества («Высказывание должно содержать не больше и не меньше информации, чем требуется для достижений цели высказывания»);
- 6) качества («Страйся, чтобы высказывание было истинным!») [ibid, c.45].

Данные постулаты являются, по существу, предписаниями для участников коммуникации, следование которым, по мнению П. Грайса, делает обмен информацией максимально эффективным.

Однако Дж. Лич, анализируя, принцип сотрудничества П. Грайса, отметил, что данный принцип не объясняет, почему люди часто избегают прямого выражения своих намерений, и каким образом в предложениях, не являющимися побудительными, иллокутивная сила достигает своей цели [Leech 1983, c.80]. Он дополнил принципы коммуникативного сотрудничества максимой тактичности (*tact maxim*). Данная максима рассматривалась исследователем как принцип, который обеспечивает социальное равновесие, представляя собой стратегию для предотвращения разногласий, и может быть измерена степенью усилий, необходимых для предотвращения конфликтов. Отсюда следует, что в некоторых ситуациях, потенциально небезопасных для участников общения, соблюдение принципа тактичности может оказаться более значимым, чем соблюдение всех коммуникативных постулатов, что находит отражение в употреблении косвенных директивов и косвенных ассертивов, являющихся по своему характеру иносказательными, и, следовательно,

противоречащими постулату ясности выражения. Дж. Лич применяет теорию вежливости к отдельным типам речевых актов и выделяет три пары максим:

1. Максимы такта и великодушия (для комиссивов), следуя которым адресант проявляет максимальную заботу об адресате, строит речь таким образом, чтобы адресат не был вынужден нарушать максиму такта.

2. Максимы одобрения и скромности (для экспрессивов и ассертивов), следуя которым адресант должен как можно чаще высказывать похвалу адресату, и, наоборот, адресанту следует как можно чаще критиковать, а не хвалить себя.

3. Максимы согласия и симпатии (для ассертивов), следуя которым адресат должен свести к минимуму несогласие с адресатом и антипатию к нему, делая акцент на согласии и симпатии [Leech 2008, с. 92].

Принцип вежливости по Дж. Личу состоит в поддержании социального равновесия и доброжелательных отношений между партнерами по коммуникации для достижения взаимопонимания. Каждая из данных максим определяется в зависимости от социальной дистанции между говорящим и слушающим, авторитета партнеров по коммуникации, косвенности в передаче информации, степени свободы выбора у адресата и преимущества говорящего/слушавшего.

Впоследствии другими лингвистами (J. Laver, J. Renkema) также было отмечено, что максимы П.Грайса применимы только к тем фазам речевого общения, которые имеют определенное пропозициональное содержание. Они не распространяются на формы обращения, стереотипные речевые формулы и small talk.

Социально-культурный феномен вежливости типичен для любого сообщества, хотя его элементы варьируются в зависимости от культуры. По мнению британских лингвистов П. Браун и С. Левинсона, любое вербальное поведение реализует стратегию либо позитивной вежливости (вежливость

сближения, сокращения дистанции, сознательного стимулирования общения), либо негативной (вежливость дистанцирования, предотвращения угрозы лицу, сохранения права на автономию) [Brown, Levinson 1987, с.103].

Позитивная вежливость основывается на следующих стратегиях: внимание к нуждам и учет желаний адресата; акцентирование общности взглядов (бесконфликтное общение); проявление взаимопонимания; подчеркнутый интерес к собеседнику; одобрение, сотрудничество; оптимизм [ibid, с. 101-117].

Стратегия позитивной вежливости подразумевает также сообщение или запрос информации личного характера (например, о месте жительства или любимых занятиях). Исследуя границы приватности, С. Петронио утверждает, что прозрачность этих границ каждый раз зависит от того, как индивид оценивает «за» и «против» разглашение личных сведений. Откровенность способствует большей близости между интерактантами, но в то же время увеличивает уязвимость коммуниканта, сообщающего информацию личного характера. С. Петронио рассматривает вариативность границ приватности как процесс, подчиняющийся определенным правилам, а не как собственное желание индивида. Эти правила, на основании которых человек принимает решение о характере и объеме сообщаемой информации, определяются исходя из следующих критериев:

- 1) оценка степени риска
- 2) культурные экспектации
- 3) пол
- 4) личная мотивация
- 5) ситуативные ограничения [Petronio 2002].

Сообщение информации личного характера адресантом предполагает ответную откровенность со стороны адресата (принцип взаимности). Взаимная открытость способствует установлению атмосферы доверия и помогает людям

лучше узнать друг друга. Если откровенность находит отклик в душе адресата, адресант испытывает подъем и воодушевление. Однако существует риск, что собеседник отрицательно оценит полученную информацию или приобретет власть над адресантом [Baxter, Braithwaite 2008].

Негативная вежливость включает в себя извинения, демонстрацию нежелания причинить неудобство собеседнику, уклончивость, использование пассивного залога вместо активного, намеки, замену личных местоимений *I* и *you* на *one*, преуменьшение, употребление метафор, избегание прямолинейности, пессимизм [Brown, Levinson 1987, с. 176-189].

По мнению лингвистов [Brown, Gilman 1989; Watts 1999; Gill 2005; Whaley, Samter 2007] любой верbalный акт представляет собой некоторую угрозу лицу. Обращаясь к кому-то даже с нейтральным замечанием о погоде, мы вторгаемся в личный мир адресата, вынуждая его ответить нам, тем самым угрожая его негативному лицу и нарушая его право на автономию. Извиняясь перед кем-то, мы по сути дела признаем свою вину, что является угрозой своему собственному лицу.

П. Браун и С. Левинсон рассматривают также вежливость как стратегию по смягчению угрозы лицу. При выборе подходящей стратегии коммуниканты учитывают три фактора:

- 1) насколько значительна потенциальная угроза (просьба передать солонку представляет собой меньшую угрозу лицу собеседника, чем просьба одолжить крупную сумму денег);
- 2) социальную дистанцию (люди используют разные стратегии вежливости, общаясь с незнакомыми и друзьями);
- 3) соотношение позиции власти между интерактантами (учитель по-разному сформулирует просьбу не шуметь в зависимости от того к кому он обращается: к детям или коллегам) [ibid].

Адресат, усматривая в действиях или словах собеседника угрозу своему негативному или позитивному лицу (например, гость пришел слишком рано, и хозяйка еще не готова), сначала решает, как поступить: не обратить внимания или как-то прореагировать. Вербальный ответ может иметь имплицитную форму (*Sorry, I didn't realise it's 4 o'clock already!*) и эксплицитную. Эксплицитность может быть выражена прямолинейно (*You've come too early.*) и мягко (*Sorry, I'm not ready for you*). Смягченная форма включает тактики позитивной (*Oh, how nice of you to come early! Now I'll have more time of your company!*) и негативной (*Oh, I'm so slow! It takes me ages to get ready.*) вежливости.

Негативная вежливость является основой этикетно-уважительного поведения, и, поскольку стандартные речевые формулы в типичных коммуникативных ситуациях закреплены в этикете, необходимо дать ему определение. Под речевым этикетом в данной работе будем понимать систему конвенциональных формул общения для установления речевого контакта собеседников, поддержания общения в выбранной тональности соответственно их социальным ролям и ролевым позициям относительно друг друга [Сидорова 1986; Формановская, Шевцова 1990; Ларина 2005]. Данные устойчивые формулы общения выбираются коммуникантами в соответствии с нормами поведения, то есть на основании правил, существующих в данном обществе, которое признает их как образцовые и обязательные [Lakoff 1973, 1975; Сорокин 1978; Копытко 1993; Стернин 2002; Ларина 2003;].

Нормы речевого поведения, которые регулируются культурными традициями и стандартами социального поведения конкретного социума, играют решающую роль в оценке коммуникативной ситуации и прогнозов ее развития.

1.5. Коммуникативная ситуация как контекст речевой деятельности

В работах современных отечественных лингвистов коммуникативная ситуация определяется восьмью ситуативными параметрами: 1) говорящий; 2) слушающий; 3) отношения между говорящим и слушающим; 4) тональность общения (официальная – нейтральная – дружеская); 5) цель общения, которая диктует стратегию общения; 6) средство общения (язык или его подсистема, а также паразыковые средства – жесты, мимика и.т.д.); 7) способ общения (устное/письменное, контактный/дистанционный); 8) место общения [Беликов, Крысин 2002, с.24]. Тема является семантической макроструктурой [Van Dijk 1997, с.129].

М. Минский рассматривает ситуационную модель как двухуровневую систему. Верхние уровни представляют собой стереотипную ситуацию. Нижние – то, что надо заполнить. М. Минский считает, что фрейм – это статистическая информационная структура, наполняемая индивидуальным содержанием в зависимости от конкретной ситуации. Попадая в ту или иную ситуацию, человек извлекает из своей памяти определенные представления о том, как эта ситуация должна (или может) развиваться, т.е. какие терминалы можно выбрать. «Терминалы фрейма обычно уже заполнены заранее заготовленными значениями» [Минский 1979, с.50], поэтому часто интерпретация коммуникантами ситуации ведет к типизированному речевому поведению [Апполонская, Пиотровский 1985; Колмогоров 1987]. Типизация внутри пространства, именуемого «социальное событие речевого взаимодействия», осуществляется следующим образом: если одна и та же ситуация повторяется много раз (является социально востребованной), то за ней закрепляется определенный тип коммуникативного поведения и речевого оформления[Урсул 1970; Гийом 1992, Бюлер 1993]. Подобные ситуации в лингвистической литературе называют стереотипными или прецедентными.

Характеризуя прецедентную ситуацию, В.В. Красных отмечает, что она хорошо знакома носителям определенного национально-лингвального комплекса, актуальна в когнитивном плане (т.е. имеет инвариант восприятия, в который входят минимализированные и национально-детерминированные знания и представления о самой ситуации, включая в себя и коннотации с данной ситуацией связанные). Прецедентная ситуация является сравнительно частотной у представителей данного национально-лингвально-культурного пространства [Красных 2002].

С социально-психологической точки зрения, это конвенции, следование которым является обязательным для членов лингвокультурного сообщества. Они включают в себя нормы, традиции, ритуалы. Ритуальная коммуникация – результат существования общего кода, который обеспечивает ее эффективность, упорядочивая ее [Miller 2007, с.135-137].

Внутренняя характеристика ритуального действия проявляется в степени жесткости фиксации тех или иных параметров ситуации. В этом смысле можно противопоставить мягкую и жесткую формализацию ритуального действия. В первом случае содержательная суть ритуала (сверхценностная значимость) допускает вариативность форм выражения соответствующего действия: здесь имеет место реальная коммуникация «с оглядкой» на прецедентную ситуацию. Во втором – форма становится приоритетной и приобретает соответствующую сверхценную значимость [Карасик 2002, с.161]. «Понятия этикета и ритуала совпадают в том плане, что оба понятия относятся к системе закрепленных форм поведения, представляют собой регламентированные действия» [Шрейдер 1994, с.103-127]. Но поскольку ритуал носит сакральный характер, стремится к абсолютному воспроизведению формы определенного действия и часто служит оградой, отделяющей членов других сообществ как «чужих» [Шрейдер 1994, Городецкая 2001, Карасик 2002], для обозначения

стереотипных речевых формул как символических обобщений здравого смысла мы будем использовать понятие «этикет».

Соблюдение этикета в общении становится автоматизированным благодаря навыку, приобретенному индивидом в процессе социализации, и часто участники общения следуют им неосознанно. В то же время в определенных ситуациях игнорирование заданных контекстом речевых формул может привести к сбою в общении. Чем больше определенная речевая формула «привязана» к ситуации, тем дальше ситуация смещается к полюсу «закрытая» [Clark 1996]. В отличие от «закрытых», в «открытых» ситуациях говорящий располагает целым рядом вариантов выражения своего коммуникативного намерения.

Прямое взаимодействие участников, примеры которого будут рассматриваться в данной работе, имеет следующие особенности: 1) участники находятся в одном и том же физическом пространстве; 2) участники видят друг друга; 3) участники слышат друг друга; 4) их взаимодействие не разделено интервалом времени; 5) для устного общения характерна бесследность; 6) вербальные действия участников не фиксируются ими; 7) участники одновременно принимают и отправляют сообщения; 8) участники действуют в реальном времени и пространстве; 9) участники решают сами, какие действия им предпринять; 10) участники сами выполняют свои действия [Clark, Brennan 1991, с. 127-149].

Речевая деятельность любого человека связана с одной стороны с системой языка/речи, а с другой стороны, – с системой социального взаимодействия через субъекты коммуникации – адресата и адресанта [Колшанский 1975, Киселева 1978, Орлов 1991, Зарецкая 1998].

Рассмотрение феномена роли в лингвистическом плане подразумевает, что существует определенное соотношение между особенностями ролевого поведения человека и его речевым репертуаром. Теория ролей, занимающая

одно из центральных мест в теории коммуникации, включает в себя социально-психологические аспекты межличностного общения, исследует связи между внешними факторами социального взаимодействия коммуникантов и их речевым поведением, на которое, следовательно, могут влиять статусно-ролевые параметры («выше-ниже», «равенство-неравенство») и социально-психологическая дистанция («свой-чужой»).

В социолингвистике не существует однозначности в понимании феномена роли. Определения варьируются от довольно широкой формулировки роли как суммы культурных клише, соотносящихся с определенным статусом, от рассмотрения роли как совокупности нормативно одобренных обществом ожиданий по отношению к лицу, занимающему определенную позицию, до более узкой концепции роли как ряда прав и обязанностей.

«Определенные шаблоны взаимных прав и обязанностей» Л.И. Крысин характеризует как социальную роль. Сюда же он относит набор психологических, социологических и лингвистических характеристик поведения личности, соотносящихся с ее статусным поведением. Анализируя ролевой аспект, исследователь выделяет такой существенный компонент социальной роли, как ожидание: «То, что составляет право одного ролевого партнера, является обязанностью другого и наоборот. «Я имею право на что-то» – значит, я ожидаю от других некоторых действий и поступков, которые соответствуют их ролям, входят в структуру этих ролей как обязанности» [Крысин 1977, с.43]. Следовательно, специфический набор прав и обязанностей, составляющий роль, определяет ролевые ожидания.

Данная работа рассматривает примеры речевого взаимодействия между незнакомыми людьми, поэтому их психологическая дистанция довольно большая. В отношении статуса, который является постоянным параметром, определяясь по ряду признаков (экономических, профессиональных, этнических и.т.д.), социальную позицию коммуникантов можно считать приблизительно

равной, так как они принадлежат к одному и тому же социальному слою общества. В отличие от статусных отношений ролевые отношения соотносятся с ситуацией и варьируются вместе с ней. В ситуации, где ролевые предписания диктуют дифференциацию по шкале «равенство-неравенство» (например, между врачом и пациентом, экзаменатором и студентом, покупателем и продавцом и.т.д.), в основном, первые осуществляют контроль над актом речевого общения, так как «нижестоящие» в ролевом отношении не имеют права на вторжение в «личный мир» «вышестоящих» [Laver, 1975]. В ситуациях, где участники имеют одинаковые ролевые отношения, они по очереди берут на себя контроль над речевым общением. Л.И. Крысин определяет равенство социальных ролей участников общения как отсутствие зависимости между ними. Социальная роль одного участника общения выше таковой другого в случае, если первый каким-то образом зависит от второго [Крысин 1989].

В зависимости от цели общения вербальное взаимодействие может быть **трансакциональным** и **интеракциональным**. Инициируя трансакциональное общение, адресант ставит своей целью получение какой-либо информации (например, узнать дорогу, марку машины, результат футбольного матча и.т.д.) или совершение какого-либо действия (сделать покупку, устроиться на работу, решить проблему, прийти к соглашению в каком-либо спорном вопросе). Стратегической целью интеракционального общения является установление стабильных межличностных связей: «Язык интеракционального общения адресатно-ориентирован, а язык трансакционального общения – информационно-ориентирован» [Brown, Jule 1983, с.24].

Ряд зарубежных лингвистов (M. Coutland 1981; J.P. Dillard, C. Sergin, J.M. Harden 1989; Goldsmith 1992, 2000; D. Shiffrin, D. Tannen, Heidy 2000;

Sonnenhauser 2006) придерживаются мнения о многоцелевой природе общения. Они выделяют главные и второстепенные цели.

Главные цели конструируют данную коммуникативную ситуацию. Они определяют, что именно индивид пытается достичнуть в результате интеракции, «инициируют ряд концепций, моделирующих продуцирование сообщения и «обслуживают» мотивацию» [Dillard, Segrin, Harden 1989, с.55].

Второстепенные цели вытекают из главных, и часто вступают с ними в конфликт, представляя, в основном, межличностные проблемы [Goldsmith 1992]. Например, приглашение девушки на свидание является главной целью, которую ставит перед собой молодой человек, вступая в общение. Второстепенной – выступает его нежелание быть отвергнутым.

Исследователи подразделяют второстепенные цели на следующие виды:

- 1) личностные цели (сохранение своего Я);
- 2) интеракционные цели (произвести впечатление социально адекватного члена общества);
- 3) цели реализации межличностных возможностей (сохранение или усиление таких важных атрибутов общения, как внимание, поддержка, или поощрение);
- 4) цели реализации личностных возможностей (сохранение или преумножение личных положительных свойств);
- 5) цели управления динамикой общения (поддержание активности общения на нужном уровне) [Dillard, Segrin, Harden 1989, с.64].

Ряд зарубежных лингвистов (J. Delia, B. O`Keefe, D. O`Keefe) видят цели как иерархические образования: достижение одних целей делает возможным достижение других

Дж. Делия утверждает, что сообщения различаются по степени сложности. Простые сообщения выражают только одну цель, более сложные

сообщения структурируют цели и выполняют их одну за другой, и, наконец, самые сложные сообщения объединяют цели в единое целое в пределах одного высказывания. Например, простые сообщения, иллокутивной силой которых является побуждение к действию, отражают только интересы говорящего, без учетов интереса собеседника, в то время как более сложные сообщения подобного рода учитывают потребности обоих коммуникантов [Delia, B. O`Keefe, D. O`Keefe 1982, с. 147-191].

Развивая данную теорию, С. Литтлджон наряду с целями общения выделяет метацели, относя к ним вежливость и эмпатию. По его мнению, человек, примитивный в когнитивном отношении, имеет тенденцию мыслить стереотипно по отношению к другим людям, в то время как разносторонне развитый индивид способен видеть различия между людьми. Когнитивная сложность обычно выражается в более глубоком понимании интересов собеседника и лучшей способности формулировать высказывания, которые тому понятны. Способность подстраиваться под собеседника проявляется в личностно-ориентированной коммуникации. На примитивном уровне можно попытаться добиться повиновения путем угроз и приказов. На более высоком уровне говорящий старается помочь слушающему понять, почему необходимо подчиниться, приведя необходимые доводы. На высшем уровне адресант попробует прийти к соглашению с собеседником путем достижения эмпатии и полного понимания ситуации. Чем сложнее сообщение, тем больше целей оно включает» [Littlejohn 2001, с.108].

Инициируя вербальный контакт, адресат и адресант не только определяют свои ситуативные роли, они также приступают к реконструкции (значительной или незначительной) своей личной системы информации и только им присущих мнений и взглядов. Несмотря на уникальность каждой системы, они включают много общего. Разделяемые коммуникантами представления и знания о мире, их общую систему взглядов Г. Кларк назвал

“common ground” – общий социальный опыт, общая территория [Clark 1996]. Принадлежность участников общения к одному и тому же классу и лингвокультурному сообществу предполагает наличие ряда общих черт коммуникативного сознания.

1.6. Структура дискурса. Диктема как элементарная единица текста

Коммуникация, включая в себя речевую и мыслительную деятельность субъектов, взятую в единстве, реализуется в дискурсе, который считается логически целостной, социально обусловленной единицей коммуникации.

В отечественной лингвистике существует несколько подходов к описанию понятия «дискурс». Чаще всего авторы (В.Г. Борботко 1981; Г. Гийом 1992; К. Бюлер 1993; А.И. Дородных 1987; Г.С. Заикин 1988; О.Ю. Голуб, С.В. Тихонова 2011 и др.) употребляют данный многозначный термин лингвистики текста, описывая форму использования языка, и имеют в виду:

1. Связный текст
2. Устно-разговорную форму текста
3. Диалог
4. Группу высказываний, связанных между собой по смыслу
5. Речевое произведение как данность.

Анализ дискурса как направление прагматики направлен на исследование функционирования языка в контексте: «кто использует язык, как, почему и когда» [Van Dijk 1997, с. 1-34].

Н.Д. Арутюновой, Е.С. Кубряковой были исследованы направления, связанные с коммуникативно-ориентированным описанием дискурса. Его представители (В.З. Демьянков 1982; Н.Д. Арутюнова 1990, 1997; Е.С. Кубрякова 1998) рассматривают дискурс как процесс социально обусловленного взаимодействия, в ходе которого языковые личности выполняют социально значимые действия в соотносимых с конкретной

культурой коммуникативных ситуаций. В рамках прагмалингвистического подхода (Г.В. Колшанский 1975; А.А. Пименов 1975; Л.А. Киселева 1978; И.П. Сусов 1984; С.А. Сухих, Е.Ф. Хандамова 2002; М.Л. Макаров 2003 и др.) анализируется интерактивная деятельность участников общения, установление, поддержание и прекращение контакта, интеракциональный и трансакциональный обмен, воздействия коммуникантов друг на друга, меняющиеся стратегии и тактики, выбор эксплицитного и имплицитного вербального выражения.

Таким образом, с одной стороны, дискурс – это мыслекоммуникативная социально обусловленная деятельность, процесс, а с другой – это текст, продукт, это сложное единство языкового воплощения и экстралингвистических факторов (прагматических, социокультурных, психологических, исторических), включающих участников коммуникации и целый ряд ситуативных параметров.

Структуру дискурса в лингвистике понимают как структуру обменов речевыми действиями или фазы речевого взаимодействия [Макаров 2003, с.174-182]. В данной работе структуру дискурса представляется как иерархия единиц различных уровней [Sinclair, Coulthard 1975, с.39]. Минимальной единицей дискурса считаем речевой акт, определяемый как «действие, осуществленное посредством высказывания» [Searl 1979, с.47]. Последовательность речевых актов образует речевой ход, хотя речевой ход может состоять и из одного речевого акта. Прагмалингвистами речевой акт трактуется как деятельность и как результат в составе речи: при произнесении (локации) в речевом акте реализуется иллокуция – внеязыковая цель, поставленная говорящим для достижения результата – перлокуции.

Дж. Серль и Д. Вандервекен определяют иллокутивную силу как «упорядоченную последовательность семи элементов: иллокутивной цели, способа достижения иллокутивной цели, интенсивность иллокутивной силы, условий пропозиционального содержания, предварительных условий, условий

искренности, интенсивности условий искренности данной иллокутивной силы [Searl, Vanderveken 1980, с.261-262].

Под перлокутивным воздействием понимается «речевое воздействие на объект (ситуация С-1), которое может вызвать некоторую ситуацию (ситуация С-2), субъектом которой является объект воздействия» [О.Г. Почепцов 1987, с.54]

Первым представившим классификацию речевых актов был Дж. Остин. Он выделил пять основных классов иллокутивных актов в соответствии с иллокутивной силой входящих в них высказываний: вердиктивы (*acquit, hold, calculate, describe*), экзерситивы (*order, command, recommend, advise*), комиссивы (*promise, guarantee, embrace*), бехабитивы (*thank, congratulate, apologise, challenge, praise*), экспозитивы (*affirm, deny, emphasise, answer, accept*) [Austin, 1979].

Дж. Серль предложил несколько иную классификацию, справедливо отметив, что Дж. Остин классифицировал не иллокутивные акты, а иллокутивные глаголы, причем некоторые глаголы (*intend, mean, shall*), упомянутые Дж. Остином, вообще не обладают иллокутивной силой. Дж. Остин также не указал, на основании, какого принципа проводилась классификация. В силу этого, одни и те же глаголы были включены в разные категории (*describe* как вердиктив и экспозитив) и, наоборот, одна и та же категория содержала глаголы, которые обозначали почти противоположные действия (*thank – challenge*) [Searl 1979, с.9-11].

Дж. Серль, взяв за основу иллокутивно-перформативный критерий, разделил речевые акты на следующие пять категорий:

1. Ассертивы. Они фиксируют в различной степени ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел, за истинность выражаемого суждения. (*boast, complain, conclude, deduce, describe, call, classify*)

2. Директивы. Иллокутивная сила данной категории речевых актов отражает усилия адресанта побудить адресата совершить определенное действие (*command, request, beg, plead, invite, pray, permit*)
3. Комиссины. Выражают намерения адресанта совершить какое-либо действие в будущем (*shall, intend, favour*).
4. Экспрессивы. Данная категория выражает психологическое состояние, связанное с выражением различной степени искренности чувств в определенной ситуации. (*thank, apologize, congratulate*)
5. Декларации. Они призваны установить соответствие между пропозициональным содержанием речевого акта и реальностью и внести изменения в существующее положение дел, исходя из предположения, что намерение будет успешно реализовано (*pronounce, appoint*) [ibid, c.13].

Дж. Серль также ввел понятие косвенного и прямого речевого акта. Прямой способ осуществления речевого акта заключается в стремлении говорящего оказать определенное воздействие на адресата, используя легко узнаваемый и понятный ему языковой материал. Поскольку в данном случае адресант имеет в виду именно то, что он говорит, иллокутивная цель достигается наиболее эффективным способом.

В косвенных речевых актах, которые представляют особый интерес для лингвистов, реализуются два намерения: одно прямое, другое косвенное. Косвенное намерение присутствует имплицитно и выводится получателем текста благодаря его коммуникативной компетенции (Л.А. Киселева 1978, М.Ю. Федосюк 1988, С.В. Никифоров 1993, Телия В.Н. 1996, Парыгин Б.Д. 1999, В.И. Шаховский 2003). Косвенные речевые акты обладают следующими признаками:

1) конвенциональность – способность определенных форм приобретать статус условно-установленных стандартных идиоматичных форм для выражения косвенных речевых актов. Так речевой акт «*Не могли бы Вы мне помочь?*» является с одной стороны вопросом о физических и/или ментальных

способностях адресата оказать помочь, а с другой – намерение попросить о помощи.

2) идиоматичность – осложненность способа выражения содержания, не в смысле максимального усложнения языковых форм как таковых, а в смысле насыщенности выражения и сложности понимания.

3) высокая степень закрепленности двойной иллокутивной силы, т.е. обязательное сохранение «прямого» речевого акта, которое служит толчком для включения операции логического вывода и «косвенного намерения», которое рассматривается на основании ряда лингвистических и экстралингвистических факторов, ведущих к осознанию слушающим намерений, отличных от «прямых» [Долинин 1983; Конрад 1985; Заикин 1988; Демьянков 1999].

Дж. Лич основал свою классификацию на основании взаимодействия социальной и иллокутивной целей. Социальная цель, по его мнению, состоит в том, чтобы избегать конфликтов, придерживаясь стратегии вежливости. Дж. Лич выделил следующие классы речевых актов:

1) компетитивы (конкурирующие речевые акты), где иллокутивная цель конкурирует с социальной (приказы, вопросы, требования, просьбы);

2) конвивиалы (праздничные речевые акты) с превалированием социальной цели (приглашения, предложения, приветствия);

3) коллаборативы (речевые акты сотрудничества), где иллокутивная цель и социальная находятся в нейтральном взаимодействии (утверждения, сообщения);

4) конфликтивы (конфликтные речевые акты), в которых иллокутивная цель вступает в конфликт с социальной [Leech 1983, с. 104].

Обосновывая необходимость подобной классификации, Лич утверждает, что «теоретикам только кажется, что они рассматривают речевые акты, на самом деле, они концентрируют свое внимание на речеактowych глаголах» [ibid, с. 198].

О.Г. Почепцов рассматривает следующие прагматические виды высказываний: констативы – утверждения, промиссивы и менасивы (обещания, угрозы), перформативы, директивы, квеститивы [О.Г. Почепцов 1987, с. 29].

Более детальная классификация представлена А.А. Романовым, который выделяет 13 типов действий:

1) иллокутивный тип директивного плана: инъюнктивы (приказы, требования, команды), реквестивы (просьбы, мольбы, заключения), инструктивы (рекомендации, разрешения, запреты), инвитивы (приглашения);

2) иллокутивный тип декларативно-экспрессивного плана: комиссивы (обязательства, обещания), экспозитивы (возражения, протесты, угрозы), пермиссивы (согласия, разрешения);

3) иллокутивный тип контактно-регулятивного плана: сатисфактивы (упреки, сожаления, обвинения, жалобы, хвастовство), регламентивы (поздравления, благодарность):

4) иллокутивный тип информативно-дескриптивного плана: констативы (утверждения), аргументативы (доводы), дескриптивы (описания), нарративы (повествования) [Романов 1988, с.17].

Подобное изобилие классификаций объясняется тем, что не существует единого мнения, на основании каких признаков должна проводиться классификация. Более того, даже когда за ее основу берется иллокутивная цель, один и тот же речевой акт может интерпретироваться по-разному. Так, речевой акт «жалоба» Дж. Остин определяет как бехабитив – поведенческий акт, отражающий реакцию на чьи-либо поступки. Дж. Серль характеризует его как репрезентатив, который выражает интересы говорящего. Дж. Лич относит жалобу в класс конфликтивов, а А.А. Романов – в группу сатисфактивов.

Несмотря на то, что теория речевых актов позволяет анализировать отдельные речевые акты достаточно подробно, она не объясняет логику построения разговора в целом. Многочисленные критики [Sadock 1972;

Bierwisch 1980; Ballmer, Brennenstuhl 1981] существующих классификаций речевых актов отмечают недостаточный учет контекста, а также других важных факторов коммуникации (например, одно и то же высказывание может интерпретироваться по-разному у представителей различных культур). Любой речевой акт может выражать самые разные намерения, и, следовательно, может по-разному интерпретироваться слушателями [Littlejohn, 2001, с.90].

Выход из создавшегося положения нам видится в диктемно-текстовой теории, предложенной М.Я. Блохом. В качестве элементарной ситуативно-тематической единицы текста, ученый предлагает «диктему», которая, являясь интегративной единицей языкового выражения, выполняет функции номинации, предикации, тематизации и стилизации, и через них реализует комплекс информации, передаваемой от говорящего к слушающему. Согласно данной теории, в диалогической речи диктема представлена репликой. Поскольку посредством диктемы осуществляется действие текстовой пресуппозиции, гарантирующей необходимое раскрытие всех импликативно-передаваемых смыслов сообщения, обеспечивается та необходимая связь с контекстом, отсутствующая в теории речевых актов. «Диктемно-текстовый комплекс информации структурируется соответственно когнитивно-коммуникативному содержанию своих составляющих, отражающих действие соответствующих парадигматических подсистем языка» [Блох 2000, с. 65].

В диктеме М.Я. Блох выделяет 11 рубрик информации:

1. коммуникативно-установочная, которая определяет тип речедеятельностного сотрудничества слушающего, в зависимости от коммуникативной цели говорящего;
2. фактуальная общего типа, отражающая диктемную ситуацию в рамках фактов и их отношений;
3. фактуальная специального типа, передающая этнические, социально-культурные, терминологические и другие реалии;

4. интеллективная информация отражает движение познающей и оценивающей мысли говорящего;
5. эмотивная информация передает отношение говорящего к тому, о чем он говорит;
6. структурная дает информацию о синтаксической конструкции диктемы;
7. регистровая позволяет проследить различия между нейтральной и разговорной речью;
8. социально-стилевая, отражающая функциональный стиль текста;
9. диалектно-признаковая позволяет отнести высказывание к тому или иному диалекту;
10. импрессивная информация выявляет соответствие построения высказывания условию его коммуникативного успеха;
11. эстетическая, формирующая аспект художественно-образного выражения мысли [ibid, с.65-66].

Рассмотрение начальных диктем в рамках вышеизложенных рубрик позволит избежать односторонней трактовки речевых актов в зависимости от речеактивных глаголов, поскольку предложенная М.Я. Блохом единица реверсивно-определенной уровневой структуры языка подчиняется общему закону уровневой иерархии языка, то есть позволяет провести анализ с учетом всех иерархий контекстов коммуникативного акта.

1.7. Концепция фатической коммуникации

Являясь одним из жанров английской фатической коммуникации, small talk заслуживает подробного рассмотрения, так как его использование часто обязательно во многих ситуациях (в том числе на стадии установления контакта), и он входит в общенациональную коммуникативную компетенцию.

Давая определение small talk, зарубежные лингвисты (J. Coupland 2000, 2003; Coupland, N., Javorsky 2006) выделяют его в отдельный речевой жанр. По

их мнению, small talk является стратегическим механизмом для перехода к трансакциональному общению и для выхода из него. Таким образом, small talk не просто заполняет пробелы между трансакциональными частями, а содействует усилению их эффективности и упорядочивает их сменяемость, создавая социально узнаваемую модель, которая представляет собой **жанр** речи.

Основоположник теории речевых жанров в отечественной лингвистике М.М. Бахтин называет речевыми жанрами типы высказываний, обладающих предметно-смысловой исчерпанностью и типическими формами воплощения [Бахтин 1997]. При этом каждое высказывание имеет рамки, устанавливаемые сменой речевого субъекта. Высказывания отражают условия и цели общения посредством содержания, отбора грамматических средств и композиционного построения и определяются спецификой сферы общения. При выборе жанра говорящий руководствуется речевым замыслом, который неразрывно связан с ситуацией общения, ее участниками и предшествующими высказываниями.

В современной лингвистике существует три основных подхода к проблеме речевых жанров: лексический, стилистический и речеведческий. Последний представляется наиболее оптимальным, поскольку дает возможность учитывать не только вокабуляр и стиль, но и ситуацию. В основе речеведческого подхода лежит представление о речевом жанре как модели высказывания, о возможности выделения и описания основных моделей и изучения ситуаций их реализации. (М.Ю. Федосюк 1988, Т.В. Шмелева 1997, В.В. Дементьев 2000)

Многие исследователи (М.Ю. Федосюк 1988, А.К. Долинин 1983, И.М. Колегаева 1991, С.В. Никифоров 1993), используют термин «речевой жанр» для обозначения типов текстов относя к ним монологические и диалогические тексты. «Речевой жанр – это устойчивые, тематические, композиционные, стилистические типы не высказываний, а текстов» [Федосюк 1988, с. 97].

При построении типологии речевых жанров исследователи выделяют первичные и вторичные речевые жанры [Бахтин 1997] и предлагают различные типы классификаций в зависимости от коммуникативной цели, противопоставления «фатики» и «информатики», степени косвенности, признака смысловой замкнутости и.т.д.

Фатические жанры подчинены интенции «общение». К фатическим жанрам вплотную примыкают и те, которые Д. Шмелев называет этикетными, «цель которых – осуществить особые события, поступки в социальной сфере, предусмотренные этикетом данного социума: извинение, благодарность, поздравление, соболезнования и.т.д.» [Шмелев 1973, с. 25].

За успешное контактоустановление отвечает фатическая функция языка, обеспечивая психологическую связь между говорящим и слушающим. Весомый вклад в теорию фатической коммуникации внес Б. Малиновский, показав, как при помощи языковых средств между людьми устанавливаются близкие доверительные отношения. Фатическое общение, когда узы общности создаются путем самого акта произнесения слов, занимает центральное место в социализации людей. Оно отражает нашу извечную потребность в контакте, глубинное проявление человеческой природы: стремление к единению. Речь вообще и фатическая речь в частности способствует образованию уз общности, в то время как молчание в ситуации социального контакта может рассматриваться как сигнал опасности.

Б. Малиновский приводит три способа употребления языка в процессе деятельности:

- 1) язык как часть ситуативного поведения, куда он относит команды, предупреждения и все то, что используется для побуждения к действию;
- 2) язык в нарративной функции (институализированная форма развлечения).
- 3) язык как контактоустановление или фатическое общение, которое в отличие от двух предыдущих функций не связано с деятельностью людей и как

говорит Б. Малиновский « существует отдельно от ситуативного контекста, так как смысл высказываний не связан с теми действиями, которые в данный момент могут совершаться» [Malinovsky 1972, с.349-352].

Б. Малиновский характеризует фатическое общение как «язык, используемый в свободном, спонтанном человеческом общении», когда люди отдыхают, или сопровождают ручной труд беседой, которая не имеет никакого отношения к тому, что они делают [ibid, с.351]. Подобное употребление языка, следовательно, не ставит своей задачей достичь какой либо цели, как, например, в побуждениях к действию. Цель фатического общения, где каждое высказывание направлено на формирование общности каких-либо чувств между говорящим и слушающим» – способствовать взаимопониманию между людьми. По Б. Малиновскому, фатическое общение включает в себя «ритуальные приветствия или церемонии», «комментарии об очевидном», «простые банальности» [ibid, с.352].

Наблюдения Б. Малиновского позже позволили ряду других ученых внести свой вклад в теорию фатической коммуникации.

Исходя из утверждения Б. Малиновского, что для обычного человека молчание другого воспринимается не как обнадеживающий фактор, а наоборот, как угроза и опасность, П. Симпсон делает вывод о важности фатической речи для заполнения паузы, для объявления собеседнику, что «его намерения носят миролюбивый характер», подчеркнув, что фатическая речь реализуется через стратегию вежливости [Simpson 1986, с.37].

Опираясь на характерную для фатической речи особенность создания уз общности, Р.Тернер утверждает, что основное предназначение фатики – доставить приятное собеседнику, поэтому она исключает полемику и спорные вопросы [Turner 1984, с. 68]. Как заметил Дж. Лич: «Если вы скажете: «Ночи становятся все длиннее, не правда ли?», никто не станет с вами спорить» [Leech, Deuchar, Hoogeurad 1982, с.62]. Он также придерживается взглядов Б.

Малиновского на банальность фатической речи: «Фатическое общение призвано устанавливать и поддерживать равновесие в обществе», «оно примитивно и предсказуемо», «пока разговор продолжается, смысл сказанного не имеет большого значения» [ibid, c. 76].

Дж. Лавер в своих работах впервые обратил внимание на ритуальный характер фатического общения, указав, что ритуальность проявляется, по крайней мере, в двух смыслах. Во-первых, фатическое общение носит предсказуемый характер. Как и любой ритуал, оно проходит по заранее известному образцу. Для подобной высокой частотности есть веская причина, что подводит нас к пониманию второй очень важной особенности ритуала: устойчиво повторяющиеся контексты предоставляют нам мини-сценарии, которым можно следовать в той или иной ситуации. Будучи существом социальным, человек в своей жизни принимает участие в различных церемониях: свадьбах, крещениях, награждениях и т.д. Даже собеседования при приемах на работу или знакомства в какой-то мере ритуальны. Знание этой системы ритуалов и соответствующих словесных формул помогает людям в подобных ситуациях избежать потери лица, которая может быть связана с неопределенностью ситуации или необходимостью быть в центре внимания присутствующих. Наличие единого сценария делает ситуацию более комфортной для ее участников, так как им отводятся определенные роли с закрепленными речевыми формулами [Laver 1975].

Таким образом, фатическое общение может выступать как стереотипное общение, основанное на разделяемых членами общества социально-культурных конвенциях и представляющее собой усвоенный из социального и культурного опыта автоматизированный алгоритм речевого поведения: последовательность речевых формул, организованных по определенному нежесткому сценарию [Почепцов Г.Г. 2001, с. 55].

Стереотипами будем считать «тиpические, устойчиво повторяющиеся конструкции, употребляемые в высокочастотных бытовых ситуациях». Они «представляют собой готовые формулы не только с точки зрения их морфолого-сintаксической структуры, но и с точки зрения их лексической наполненности» [Формановская 2008, с.10].

Фиксированные условия и контексты предполагают также использование клише – устойчивых, готовых и легко воспроизводимых единиц языка, которые являются ситуативно- и социально-детерминированными [Dance, Larson 1972; Atkinson, Heritage 1982; Hall 1992; Fairclough 2003; Gee 2005; Schneider 2012].

Как представитель функционально-семантического подхода, Н.И. Формановская связывает фатическую функцию с речевым этикетом, относя ее ко всем тематическим группам единиц речевого этикета, к начальной ситуации (обращение, привет) и к финальной ситуации (прощание) [Формановская 2008, с.29].

А. Вежбицкая относит фатику к метаязыковой функции, которая служит средством описания самого языка [Wierzbicka 1987, с. 27, 78, 108], в то время как Г.Г. Почепцов характеризует фатическую метакоммуникацию как включение\переключение, поддержание на нужном уровне внимания адресата для передачи сообщения и размыкания речевого контакта [Почепцов 1981, с.52-59].

Прагматический подход, опирающийся на теорию речевых актов и теорию дискурса, раскрывает наличие речевых актов, обслуживающих метакоммуникацию [Stubbs 1983; Traugott 1991; Fraser 1995; Finch 2003]. Фатические метакоммуникативные высказывания обладают ведущей иллокуцией привлечения или концентрации внимания собеседника и передают не существенно важную информацию, а способствуют передаче такой

информации [Чхетиани 1987; Чалтыкова 1987; Белова 1997; Куликова, Салыгина 2002] путем контактоустановления.

Жанро-стилистический подход описывает реализацию фатической функции в текстах фатических речевых жанров (светская беседа). Н.Д. Арутюнова, определяет фатический дискурс как совокупность эмоционального, артистического, интеллектуального диалога, нацеленного на установление и регулирование межличностных отношений, в отличие от информативного, прескриптивного диалога, который предполагает обмен мнениями с целью принятия решений или выяснения истины [Арутюнова 1997].

При описании small talk мы будем использовать следующие жанровыделяющие признаки: типовую коммуникативную ситуацию, коммуникативную цель и формальную организацию высказываний.

1.8. Особенности small talk. Стратегии и тактики вступления в разговор.

В зарубежной лингвистике small talk не является лингвистическим термином, поэтому определению данного явления до сих пор уделялось сравнительно мало внимания. Часть исследователей (W. Edmondson; S. Duncan; N. Coupland; D. Fine; S. Hybels, R. Weaver) отождествляли small talk с фатическим общением, подчеркивая его банальность и предсказуемость. Другие (J. Holmes, C. Candlin, R. Scollon, S. Scollon) считали small talk комплексным явлением, куда относили как стереотипные фатические реплики (например, приветствие или осведомление о состоянии дел собеседника), так и когнитивные процессы, включающие приобретение новой или актуализацию уже имеющейся информации. Поскольку small talk является важной составной частью любых взаимоотношений в английской культуре, а также в связи с растущей потребностью в создании компьютерных программ, моделирующих

человеческое общение, изучение small talk получило более широкую эмпирическую базу.

Социолог Дж. Холмс исследовала small talk как существенный фактор в процессе приобретения социального статуса на рабочем месте. Неумение принимать участие в small talk оказывает негативное влияние на адаптацию человека в коллективе, несмотря на его отличные профессиональные навыки. Дж. Холмс выделила две разновидности small talk: ритуализированную (например, в начале рабочего дня) и социальную (в обеденный перерыв или после работы) [Holmes 1986].

Характеризуя small talk как неотъемлемую часть динамики человеческих взаимоотношений, А. Вангелисти выделяет следующие функции small talk:

- 1) поддерживает чувство общности и товарищества с другими людьми;
- 2) удовлетворяет потребность в сопричастности, так как small talk строится на основе взаимности;
- 3) способствует установлению общественных отношений. Слушая и принимая участие в small talk, мы учимся функционировать как члены общества (будь то небольшая группа людей или огромная нация);
- 4) помогает установлению новых и упрочению уже сложившихся взаимоотношений;
- 5) предоставляет надежный безопасный алгоритм для раскрытия личностных характеристик его участников, так как явные и скрытые личностные характеристики актуализируются в процессе их речевой деятельности;
- 6) служит механизмом урегулирования разногласий (small talk исключает обсуждение спорных вопросов) [Vangelisti 2006, с.198].

В доказательство того, как small talk способствует раскрытию межличностных характеристик, был проведен следующий эксперимент. 200

произвольно выбранных незнакомых друг с другом людей общались между собой в течение определенного промежутка времени. Участники, которые разговаривали 80% отведенного времени, были оценены собеседниками как властные, эгоистичные, грубые, невнимательные к другим. Участники с равным вербальным вкладом воспринимались как приятные, добрые, понимающие, чуткие. Тех, кто говорили всего лишь 20% от общего времени, собеседники посчитали замкнутыми, интровертированными, бескорыстными, с недостатком интеллекта [Kleinke, Kahn, Tully 1979, с. 89].

Анализируя small talk, Т. Бикмор и Дж. Кассел отмечают, что его основная функция – создать атмосферу взаимопонимания и доверия между коммуникантами, дать им время и возможность оценить друг друга, установить тональность общения и утвердить свою репутацию [Bickmore, Cussel 2005, с.29].

Необходимая для успешной коммуникации степень доверия устанавливается посредством следующих тактик:

Координация: участники интеракции действуют согласованно. Их вербальное поведение синхронизировано и гармонично;

Проявление взаимной благожелательности: коммуниканты демонстрируют положительную оценку и согласие с высказываниями друг друга;

Создание уз общности возможно достичь двумя путями:

- 1) разговаривать на темы, знакомые и интересные для обоих участников общения (погода, спорт, окружающая обстановка);
- 2) поделиться информацией о самом себе, поощряя собеседника сделать тоже самое;

Сохранение лица включает в себя сдержанность в суждениях, уважение мнения собеседника, соблюдение социальной дистанции.

Подобная организация процесса коммуникации позволяет участникам общения создать атмосферу **солидарности, эмоциональной близости и дружеских отношений**, то есть того, на чем строится **доверие** [ibid, с.30].

Анализируя динамику взаимоотношений (в том числе и между незнакомыми людьми), исследователи отмечают взаимодействие следующих противоположностей:

1) близость и дистанцированность (являясь существом социальным, человек в то же время хочет сохранить определенное индивидуальное пространство);

2) определенность и неопределенность (в любом взаимоотношении для человека важно чувство уверенности и предсказуемости, однако люди также стремятся к ощущению новизны и неожиданности);

3) открытость и замкнутость (людям свойственно делиться чувствами и информацией, однако некоторые обстоятельства могут накладывать ограничения на желание быть откровенным в общении) [Cheny, Christensen, Zom, Ganesh 2011].

Рассматривая процесс общения, Т. Лим и Д. Бауэрс выделяют также три составляющие, присущие человеку в его стремлении сохранить чувство собственного достоинства:

1) желание оставаться независимым, внушающим доверие, владеть ситуацией;

2) желание выглядеть в глазах других личностью, готовой к сотрудничеству и поддержке;

3) желание казаться умным, всесторонне развитым и здравомыслящим [Lim, Bowers 1991, с.415-450].

В отечественной лингвистике В.В. Дементьев, отождествляя данное явление со светской беседой, выделяет три группы жанровых доминант. Первая группа объединяет светскую беседу с фатикой в целом. У них общая

коммуникативная цель – приятное совместное времяпрепровождение, стремление развлечь, доставить удовольствие партнеру и себе. Вторая группа свойств – это те, что объединяют светскую беседу с речевым этикетом. Сюда относятся социально-регламентированные предписания относительно «репертуара» тем светской беседы, отношение к собеседнику скорее как к носителю социальной роли и социального статуса. Третья группа – это черты, присущие собственно светской беседе – соревновательное и концертное начало, а также полилогический характер светской беседы, обуславливающий ее частичную публичность и частичную официальность [Дементьев 2000, с.186].

В.В. Дементьев подчеркивает сложную семантику или непрямой характер светской беседы (СБ): «Жанр СБ обнаруживает как признак НК-1 (непланируемой непрямой коммуникации), так и признак НК-2 (планируемой непрямой коммуникации или косвенности). Первые и вторые могут быть противопоставлены как преимущественно бессознательные и сознательные факторы, обусловливающие те или иные черты текста. Источником НК-1 является фатическое начало СБ и вариативность, допускающая творческое самовыражение. Источник НК-2 – соревновательность и концертность, а также невыражаемое прямо стремление передать через подчеркнуто этикетную форму светского коммуникативного поведения (но эта форма отчасти прикрывается требованиями бизнеса, службы или иной необходимостью, позволяющими не эксплицировать основную цель разговора), следующее содержание: «мы с вами принадлежим к «свету», т.е. правящему сословию». Кроме того, СБ как НК-2 строится на ряде ограничений и запретов – тематических, структурных, лексических и других - , которые постоянно приходится иметь в виду говорящему» [ibid, с.194].

Характеризуя small talk, большинство исследователей [Miller, Weinert 1998; Knapp, Nunan 2005; Murphy 2006; Schneider 2012] считает, что в зависимости от целей и ситуаций общения small talk носит либо сопутствующий, либо

самодостаточный характер. Первое наблюдается в ситуациях установления, поддержания или размыкания речевого контакта, которым сопровождается трансакциональное общение (здесь small talk совпадает с фатикой). Второе наблюдается в ситуации, где общение выступает самоцелью.

Анализируя различные жанры общения, британские лингвисты J. Coupland, M. McCarthy, C. Cheepen, S. Ragen обращают внимание на отсутствие моноцели в вербальном обмене независимо от его продолжительности и доминирующей цели, отмечая, наличие целого ряда трансакциональных и межличностных целей.

Начальная стадия речевой коммуникации является важным этапом, поскольку здесь происходит оценка ситуации, выбор канала связи, стратегий речевого поведения, контактоустанавливающей темы разговора, взаимное ориентирование партнеров по коммуникации (учет возраста, пола, социальной принадлежности и т.д.). От правильной интерпретации социолингвистических параметров и условий общения зависит успешность коммуникации [Lewis 1969; Laver; Hutchinson 1972; Samovar, Porter, Jain 1981; Laver 1981; Schegloff 1982; Knapp, Daly 2005].

Прежде чем приступить к анализу конкретных примеров установления верbalного контакта, необходимо рассмотреть, как данная стадия общения определяется в современной лингвистике.

Принимая решение о том, стоит ли начинать или не начинать общение, индивид руководствуется теорией субъективных выгод и затрат, а также анализом возможных вариантов развития ситуации. Выгода может означать улучшение материального или финансового положения, повышение социального статуса, достижение эмоционального комфорта. Затраты выражаются в потере времени, денег, упущенных возможностях.

К. Бергер и Р. Калабрез считают, что незнакомые люди при встрече, прежде всего, пытаются устраниТЬ чувство неопределенности. Они

предпринимают вербальные действия, чтобы выяснить нравится или не нравится им собеседник. На начальной стадии развития взаимоотношений незнакомые между собой люди придерживаются определенных норм поведения, и содержание их высказываний носит демографический и трансакциональный характер. «Люди обычно заинтересованы в получении информации, уменьшающей ощущение неопределенности, поскольку это увеличивает степень точности и правильности прогнозирования, а, следовательно, и полного контроля над ситуацией» [Berger, Calabrese 1975, с.99-100]. Выделяются два вида неопределенностей: когнитивная (неопределенность в отношении взглядов и убеждений) и поведенческая (ассоциируется с предсказуемым поведением). Контекст, который состоит из культурно обусловленных стереотипных обобщений, социальных норм, ритуалов, ролевых предписаний, составляет основу информации, которую индивиды используют для уменьшения неопределенности, поэтому начальная стадия общения между незнакомыми людьми отличается предсказуемостью [ibid с. 104]

Несмотря на многочисленные достоинства данной теории, ее критики указывают, что уменьшение чувства неопределенности далеко не единственный мотив инициации общения. Так, М. Саннафранк считает, что люди вступают в разговор чаще всего для получения положительных эмоций. Д. Келлерман и С. Рейнолдс справедливо замечают, что некоторые «неизвестности» собеседники вообще предпочитают не прояснять (Цит. по Miller, 2005, с. 180-183).

Планируя общение (в том числе и его начальную стадию), адресат, по мнению Б. О' Кифа, прибегает к самым различным формам высказываний, которые можно классифицировать в зависимости от целей коммуникации, контекста и стратегий вежливости (см. табл. 2).

Табл. 2

«Основные характеристики оформления высказываний»

	Экспрессивность	Конвенциональность	Риторика
Основная предпосылка	Язык – средство выражения мыслей и чувств	Коммуникация – игра по правилам, установленным обществом	Коммуникация – это создание и реконструкция своего Я и ситуации
Основная функция	Самовыражение	Обеспечение желаемой ответной реакции	Достижение социального консенсуса
Взаимосвязь сообщения и контекста	Контекст не имеет большого значения	Контекст определяет действия и их смысл	Коммуникативный процесс создает контекст
Способ сохранения лица	Корректировка	Принципы вежливости	Преобразование контекста
Характер коммуникации	Ясность выражения, честность и открытость, прямота и однозначность	Уместность, ограниченность средств выражения, сотрудничество	Большая маневренность, богатство средств выражения, глубина взаимодействия

[Delia, O`Keefe, B., O`Keefe, D. 1982, с.188].

Так, адресант, запрашивающий информацию, например, о маршруте в музей имеет в своем распоряжении три типа высказываний. Он может

прибегнуть к прямому и однозначному вопросу: Where is the museum? Такой вопрос не принимает во внимание контекст ситуации (то есть, для адресанта не имеет большого значения фактор адресата, в частности, сохранение его лица). Коммуникант может задать свой вопрос, используя стратегии негативной вежливости (Apology. Hedging): Excuse me! Do you know the way to the museum? И, наконец, формулировка I'm so sorry to disturb you. I need to get to the museum but seem to have lost my way. демонстрирует риторический способ узнать дорогу, включая стратегии позитивной и негативной вежливости

Выделяя в речевом взаимодействии три части (начальную, центральную и завершающую), Дж. Лавер отмечает, что первая и третья служат рамками для основной, второй части, где собственно и раскрывается суть взаимодействия. Начало верbalного взаимодействия выполняет следующие функции: 1) примирительную (с целью избежать угрожающего молчания в ситуациях, где разговор социально необходим); 2) анализирующую (фатическая речь позволяет собеседникам оценить друг друга); 3) инициирующую (участники общения согласованно находят пути для достижения коммуникативного консенсуса). Начальная фаза также накладывает ограничения на семантику речевого события [Laver 1975 с.215-221].

К. Бах и Р. Харниш интерпретируют этикетные «контактные» формулы как речевые стереотипы и впервые выделяют их в отдельный иллокутивный тип [Bach, Harnish 1979].

У. Эдмондсон в свою очередь отмечает, что фатическое общение не следует отождествлять только с начальной фазой разговора. Для фатической речи характерны высокочастотные стереотипы и большая насыщенность речевых шагов, свидетельствующих о взаимной расположности друг к другу. Подобное общение необязательно имеет место только в начале разговора. Продолжительный чисто деловой вербальный обмен может предшествовать ему [Edmondson 1997, с.125].

С. Грэмплей и К. Патцольд в речевом событии различают три фазы: начальную, основную и завершающую. Каждая фаза состоит из обмена репликами. Начальная фаза включает в себя три вида высказываний: высказывания, ориентированные на собеседника (*Have a good journey?*), адресантно-ориентированные высказывания (*Before I forget*) и нейтральные высказывания (*on the weather*) [Grampley, Patzold 2004]

Анализируя интеракциональные диалоги, К. Чипен утверждает, что в них можно выделить четыре четких стадии в зависимости от формы изложения и позиции в диалоге: Введение, Ситуативная Речь, Нarrатив, Завершение [Cheepen 1990, с.48].

В соответствии с ее теорией Введение определяется позицией в диалоге, то есть встречается в начальной стадии разговора и характеризуется ярко выраженной ритуализированной формой, совпадая с фатикой.

К. Чипен расширила трактовку термина «Ситуативная Речь», предложенного Б. Малиновским. Она использует его для описания интеракционального общения и действий, выполняемых коммуникантами. К.Чипен выделяет три ситуативных фактора:

- 1) временной, когда ситуативные высказывания неразрывно связаны с действием, происходящим в момент речи. Следовательно, замечание о том, как розы выглядят в данный момент, будет считаться Ситуативной Речью, а то, что случилось с розами после дождя на прошлой неделе – нет;
- 2) физический, включающий в себя все объекты и процессы, которые говорящие способны наблюдать в данный момент: погоду, объекты окружающей действительности, такие как растения и пейзаж, любые предметы материального мира, которые могут находиться рядом, животных и, конечно, самих говорящих;
- 3) социальный - включает высказывания о самом общении.

Анализ диалогов позволил ей прийти к следующему выводу: «В диалогах, относящихся к прямому общению, Введение частично (а иногда и полностью) отсутствует, и это позволяет заключить, что коммуниканты считают ситуативные высказывания вполне приемлемой формой, чтобы начать общение» [Cheepen 1988, с.98].

Выводы по первой главе

Обзор научных работ в проблемных областях социолингвистики и прагматики, имеющих отношение к данному исследованию, позволяет сформулировать положения и сделать следующие выводы, на которые мы будем опираться при анализе примеров small talk, включая и его начальную стадию.

Общение как разновидность коммуникации представляет собой социально-коммуникативное взаимодействие индивидов по обмену информативным и фатическим содержанием в соответствии со статусом, ролевыми и личными отношениями коммуникантов для воздействия друг на друга, регулирования речевого поведения с целью достижения коммуникативного и внекоммуникативного результата.

Коммуникативный акт представляет собой трансакциональный процесс: интерактанты одновременно посылают и получают сообщения и взаимодействуют друг с другом. В коммуникации проявляются многочисленные функции языка (референтная, конативная, эмотивная, фатическая, поэтическая, метаязыковая), границы между которыми подвижны. Любое сообщение имеет, по меньшей мере, два измерения: смысловое (содержит передаваемую информацию) и область взаимоотношений (отражает процесс регулирования отношений между коммуникантами).

Характер сообщений, посылаемых и получаемых в процессе коммуникации, определяется шестью факторами:

- культурой;
- жизненным опытом;
- отношениями между коммуникантами;
- ситуацией;
- иллокутивной силой речевых актов;
- семантикой языковых единиц.

Процесс общения регулируется семью факторами: целевым содержанием речи, личностным статусом говорящего, личностным статусом слушающего, наличием посторонних лиц, свойством канала связи, пресуппозицией и постсуппозицией.

Культура, представляя собой этническую общность с накопленным жизненным опытом, ценностями и нормами, которые управляют общением, имеет своего носителя – языковую личность. Характеристики языковой личности включают, во-первых, коммуникативно-деятельностные потребности личности (мотивационный параметр), во-вторых, мыслительные процессы и знание коммуникационных систем (когнитивный параметр) и, в-третьих, коммуникативную компетентность (функциональный параметр). Каждая этнокультура имеет свою форму речевого поведения, которую можно рассматривать как социально-деятельностный стереотип. Стереотипы речевого поведения оказывают типизированное воздействие на сознание личности, выполняют функции упорядочивания информации и разграничения «своих» и «чужих».

Представителями среднего класса Англии (класс отождествляется с понятием «статус») являются в основном профессионалы с высшим образованием, которые говорят на Королевском или Оксфордском английском (нормативное произношение), получившие образование в престижных частных средних школах и окончившие Оксфордский или Кембриджский университеты. Они традиционно выбирают карьеру врача, адвоката, академика, военного,

госслужащего, священнослужителя или работают в Сити на высших руководящих должностях. Однако представители среднего класса могут сделать карьеру и в какой-либо другой сфере.

Для классовой системы Великобритании характерна относительная классовая сегрегация и проявление классовости в общении. Являясь представителями культуры индивидуалистского типа, средний класс в разговоре стремится к оригинальности, сложности и разнообразию. Данной социальной группе присущи следующие коммуникативные стереотипы: юмор, умеренность в суждениях, «белая» ложь, гибкость мышления, коммуникативный пессимизм, классовость, соблюдение правил честной игры, учтивость, скромность.

Отражая определенный способ концептуализации мира, язык формирует единую систему взглядов, которая «навязывается» всем носителям языка. Одним из таких этноконцептов выступает коммуникативный принцип вежливости. Любое верbalное поведение реализует стратегию либо позитивной (вежливость сближения), либо негативной (сохранение права на автономию) вежливости. Угрожая лицу собеседника, адресант с помощью стратегий вежливости пытается смягчить угрозу, используя имплицитную или эксплицитную форму.

Факторы культуры, накопленного жизненного опыта и взаимоотношения участников (в данном случае это два незнакомых человека с равным ролевым статусом в неформальной обстановке) играют решающую роль в оценке ситуации и прогнозов ее развития. Основными параметрами ситуации являются говорящий, слушающий, отношения между ними, тональность, цель, средство, способ и место общения. В данном исследовании первый, второй и третий параметры (два незнакомых человека, принадлежащие к английскому среднему классу), шестой (нормативный английский язык) и седьмой (устный контактный способ общения) будут являться постоянными. Не отрицая

существенную важность паразыковых средств общения (установление контакта может происходить с помощью жестов, мимики), а также того факта, что на выбор стратегий и тактик общения большое влияние оказывают невербальные знаки и паравербальные средства, данная работа посвящена исследованию лингвистических факторов общения.

Если ситуация повторяется много раз, то за ней закрепляется определенный тип коммуникативного поведения и речевого оформления. Жесткая фиксация тех или иных параметров делает ситуацию «закрытой» и приводит к употреблению заданных контекстом речевым формулам, чтобы не допустить сбоя в общении. В «открытой» ситуации вариативность форм выражения намерений практически не ограничена.

Социально обусловленной единицей коммуникации выступает дискурс, охватывая три наиболее важных аспекта: лингвистический (использование языка), когнитивный (передачу/ поиск/использование информации), социально-прагматический (взаимоотношения коммуникантов в ситуации). Минимальной единицей дискурса является речевой акт, обладающий иллокутивной силой. В ней выражается цель, способ ее достижения, интенсивность иллокутивной силы, условия пропозиционального содержания, пресуппозиция, условия искренности и условия искренности данной иллокутивной силы. Прямой речевой акт не требует интерпретации адресатом. В косвенных речевых актах присутствуют два намерения: прямое и косвенное. Последнее выводится получателем сообщения благодаря его коммуникативной компетенции. Косвенным речевым актам присущи конвенциональность, идиоматичность, высокая степень закрепленности двойной иллокутивной силы.

Многочисленные неудачные попытки создать оптимальную классификацию речевых актов свидетельствуют о том, что при рассмотрении начальной стадии общения необходимо принимать во внимание конкретный контекст с учетом этнических, социальных, прагматических и лингвистических

факторов. Диктема, являясь ситуативно-тематической единицей, называет ситуацию, отражает микротему дискурса, а ее рубрики представляют все вышеназванные факторы, что делает ее идеальной единицей для анализа инициации верbalного взаимодействия.

Small talk является важной составной частью английской коммуникативной компетенции и относится к жанру фатического общения. Как тип текста он обычно включает более чем одну диктему и благодаря своей комплексной композиции и строению выступает средством взаимодействия.

Основной функцией фатической речи является установление, поддержание и завершение контакта. В рамках поддержания контакта фатическая речь используется как переход между трансакциональными стадиями разговора или для заполнения паузы, поскольку молчание в английской культуре выступает либо сигналом нежелательного развития событий, либо вызывает ощущение неловкости, и для достижения психологического комфорта собеседники переходят в режим фатического общения.

В силу своей банальности и предсказуемости фатическая речь не представляет собой угрозы лицу, и, помогая избежать разногласия, позволяет доставить приятное собеседнику. Она включает в себя систему различных ритуалов (мини-сценариев) и словесных формул, необходимых в определенных ситуациях.

Small talk, по сравнению с фатической речью, выступает более комплексным (многофункциональным и многоцелевым) явлением, составляя важную часть любых взаимоотношений между людьми. Он способствует приобретению и поддержанию социального статуса, вызывает чувство общности между собеседниками, предоставляет безопасный алгоритм для раскрытия личностных характеристик коммуникантов (т.е. дает возможность утвердить себя и в то же время оценить своего партнера по разговору).

Для описания начальной стадии small talk будет использован анализ рубрик информации, представленных в диктеме, поскольку это элементарная ситуативно-семантическая единица текста.

На начальном этапе small talk происходит оценка ситуации, выбор канала связи, стратегий речевого поведения, контактоустанавливающей темы разговора, взаимное ориентирование партнеров по коммуникации.

Решая вступать или не вступать в разговор, адресант руководствуется теорией возможных выгод и затрат, а также прогнозом вероятного развития ситуации. Он может прибегнуть к выражению своих намерений в прямой, конвенциональной или риторической форме.

Начальная стадия может носить ритуализированный характер и включать этикетные контактные формулы, относящиеся к классу экспрессивов (приветствия, вопросы о состоянии дел). Однако она может частично или полностью отсутствовать. В этом случае инициация small talk предполагает употребление ситуативных или иных высказываний.

Начальная диктема создает контекстуальное пространство, которое определяется, во-первых, контекстом английской культуры, во-вторых, личным социальным опытом и знаниями каждого участника общения. В данное контекстуальное пространство входит также контекст ситуации: сама ситуация и\или ситуация, о которой идет речь в речевом событии. Начальная диктема порождает обязательства, накладываемые на общающиеся стороны, и приводит к созданию стратегических замыслов с соответствующей тактикой их воплощения.

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ SMALL TALK МЕЖДУ КОММУНИКАНТАМИ С РАВНЫМ РОЛЕВЫМ СТАТУСОМ В НЕФОРМАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ. КЛАССИФИКАЦИЯ НАЧАЛЬНЫХ ДИКТЕМ

Анализ имеющихся в нашем распоряжении примеров small talk между незнакомыми людьми в неинституциональном контексте показывает, что это речевое произведение, обладающее специфичными прагматическими целями, характеристиками, свойствами, способом и средствами достижения цели.

В разделе 1.5. нами были выделены постоянные и переменные параметры коммуникативной ситуации. Учет таких факторов как ситуация и контекст общения, цель общения и положение коммуникантов относительно их ситуативных ролей, позволяет выделить следующие виды речевых произведений:

- 1) участники с **равным** ролевым статусом принимают участие в **неформальном** (то есть не придерживаясь строгих ритуалов) **интеракциональном** общении. Например, два друга после работы разговаривают за пинтой пива в пабе;
- 2) участники с **равным** ролевым статусом принимают участие в **неформальном трансакциональном** общении. Например, коллеги по работе решают, как вместе встретить Рождество;
- 3) участники с **равным** ролевым статусом принимают участие в **формальном трансакциональном** общении. Например, заседание совета директоров по определению стратегии компании в условиях экономического кризиса;
- 4) участники с **неравным** ролевым статусом принимают участие в **неформальном интеракциональном** общении. Например, начальник и подчиненный разговаривают во время обеденного перерыва;

5) участники с **неравным** ролевым статусом принимают участие в **формальном интеракциональном** общении. Например, премьер-министр беседует с одним из рабочих предприятия;

6) участники с **неравным** ролевым статусом принимают участие в **формальном трансакциональном** общении. Например, собеседование при приеме на работу;

7) участники с **равным** ролевым статусом принимают участие в **формальном интеракциональном** общении. Например, беседа на радио или телевидении;

8) участники с **неравным** ролевым статусом принимают участие в **неформальном трансакциональном** общении. Например, учитель и ученик определяют правила поведения ученика на уроке.

Поскольку цель данной работы заключается в анализе неинституционального общения между коммуникантами с равным ситуативно-ролевым статусом, то все пункты кроме первого и второго нерелевантны для данного исследования.

2.1. Основные признаки small talk

Диалоги, к рассмотрению которых мы приступаем, являются наиболее типичными примерами small talk в корпусе записанных разговоров между незнакомыми представителями английского среднего класса в контексте неинституционального общения. Эти диалоги были выбраны для анализа, поскольку каждый из них ярко и полно отражает специфические черты small talk.

Пример 1.

Женщина средних лет поливает лилии в палисаднике около своего дома. Проходящая мимо другая женщина останавливается неподалеку.

- *What lovely lilies you`ve got! Mine are not so big as yours (are).*

- *I like lilies! (I'm) giving them some food I bought yesterday in the garden centre.*
- *What kind of food?*
- *It's a special formula for bulb plants. I'm going to use it on daffodils and tulips next autumn.*
- *I must go to the garden centre myself next week. There's always something I need to buy for my garden. (Laughs) It's always non-stop (inaudible).*
- *(Laughing) You're quite right.*

Данный диалог (интеракциональное неформальное общение между коммуникантами с равным ролевым статусом) можно однозначно отнести к жанру small talk, так как он демонстрирует проявление всех его признаков: взаимную признательность (владелица лилий принимает комплимент и выражает согласие с фактом бесконечных покупок в садоводческом центре), согласованность (обе находят забавной необходимость постоянно что-то покупать для своего сада; никто не доминирует разговор), создание уз общности (собеседницы делятся информацией личного характера), избегание угрозы лица (не затрагивается никаких спорных вопросов).

В диалоге присутствует интеракциональное (*What lovely lilies you've got! I like lilies! You're quite right.*) и трансакциональное (*I'm giving them some food I bought yesterday in the garden centre. It's a special formula for bulb plants.*) общение, однако, основная коммуникативная цель заключается не в получении информации, а в желании разделить положительные эмоции, удовлетворить потребность в общении.

Пример 2. На улице уже третий день идет дождь. Пожилая женщина только что вышла из лифта поликлиники на втором этаже и оглядывается по сторонам. Мимо идет молодая женщина.

Old woman: Excuse me. Do you know where the lifts to the 6th floor are?

Younger woman: Yes. I'm going there. It's a maze, isn't it?

O. w.: Yes, quite complicated, especially (inaud.).

Y.w.: it's a long walk through this passage and then we'll see them on the left.

(После короткого молчания)

Y. w.: It's horrible outside, isn't it?

O. w.: Depressing, isn't it? Day after day!

Y. w.: And it's not improving!

O. w.: No, it's getting worse!

(Обе женщины подходят к открытому лифту, который уже наполовину заполнен людьми.)

Y.w.: Here are the lifts.

O.w.: Thank you very much.

Y.w.: -You are welcome.

Вышеприведенный диалог представляет собой пример трансакционального неформального общения между коммуникантами с равным ролевым статусом. Женщина начинает разговор с определенной целью: ей нужно узнать, как пройти к лифту. Она запрашивает нужную ей информацию у проходящей мимо молодой женщины. Однако, как отмечалось ранее, чисто трансакциональный диалог едва ли имеет место в реальной жизни. Данный пример начинается с конвенциональной формы извинения и заканчивается конвенциональной формой благодарности, которые относятся к фатическому общению. Стереотипные '*excuse me*', '*thank you very much*', '*you're welcome*' отражают следование действующим в обществе социокультурным правилам. Несмотря на стереотипность и конвенциональность данных выражений (эмоции, которые они передают, нейтрализуются их стандартизованным характером), они выполняют важную функцию регулирования социального взаимодействия. Прежде чем предоставить нужную информацию, молодая женщина тактично приглашает собеседницу пойти с ней (*I'm going there*) и прибегает к юмору для уменьшения неловкости ситуации (*'It's a maze, isn't it?'*).

Наибольший интерес представляет собой фрагмент разговора, когда две женщины, которые никогда прежде не встречались и ничего не знают друг о друге, вынуждены провести некоторое время вместе. У них есть несколько вариантов: продолжить разговор в трансакциональном режиме (для молодой женщины – продолжать объяснять дорогу, для пожилой – расспрашивать о направлении), не заполнять паузу разговором, или перейти в режим фатического общения для упрочения контакта. Комментарий о погоде выполняет очень важную функцию – позволяет избежать неловкого молчания, тем самым устранив возможность психологического дискомфорта. Охарактеризовав данный диалог как трансакциональный, неформальный между участниками с равным ролевым статусом, мы располагаем его ближе к полюсу «информатика» нежели «фатика», поскольку главной целью общения здесь выступает запрос информации. Однако трансакциональность сопровождается довольно большим объемом фатической речи: коммуниканты не только передают и получают информацию, но и делятся чувствами по поводу погоды и сложности ориентирования в огромной больнице.

Погодная тематика характеризуется наибольшей частотностью в собранном материале, что вполне можно объяснить следующими факторами:

- 1) мы все зависимы от погоды (она может влиять на выбор одежды, распорядок дня, самочувствие, настроение и.т.д.);
- 2) постоянное изменение погодных условий всегда дает повод для разговора;
- 3) обсуждение погоды исключает возможность спора или конфликта;
- 4) в силу своей нейтральности комментарий о погоде не представляет угрозы лицу;
- 5) универсальность реакции на погодные условия устанавливает атмосферу солидарности, так как никто не станет спорить, что солнечный день – *lovely*, дождь – *nasty*, жара – *unbearable*, холод – *freezing or bitter*.

Пример 3. Холланд Парк в Кенсингтоне. Солнечный весенний день. На скамейке у небольшого пруда (Часть парка имеет дизайн, выполненный в японском стиле), сидит пожилая леди. Проходящая мимо другая пожилая леди останавливается рядом с ней.

- *It's nice sitting here by water.*
- *Yes, very relaxing. And the day is absolutely beautiful.*
- *It is, isn't it? Nice and warm, plenty of sunshine.*
- *We're very fortunate to have this beautiful park nearby.*
- *Indeed. It's lovely...*

Данный пример представляет собой фатическое общение почти в чистом виде. Исключение представляет четвертая реплика, которая дает информацию о том, что вторая леди живет неподалеку, но даже и здесь фатика преобладает над информатикой, так как леди употребляет местоимение «мы», вместо «я», что объединяет говорящего со слушающим, создавая ощущение солидарности. Неудивительно, что разговор очень короткий: продолжительные комментарии о банальностях лишают общение динамики и стимула его продолжать. Ситуативно-целевая задача данного вербального обмена – говорить, чтобы высказаться, поделиться чувствами и встретить понимание. Цель можно считать достигнутой после ответа первой леди, когда она выражает согласие с мнением говорящего и подкрепляет утверждение позитивным комментарием о погоде. Поскольку задачу контактоустановления можно считать выполненной, вербально довольно трудно оставаться в фатическом режиме.

Вышеприведенный диалог содержит все характеристики small talk: взаимную признательность (*'Yes'*, *'It is, isn't it?'*, *'Indeed'*), согласованность (отсутствие монополизма в разговоре, единство взглядов), отсутствие угрозы лицу (разговор протекает на поверхностном уровне), создание уз общности (*We're very fortunate to have this beautiful park nearby.*) На шкале «фатика»-«информатика» данный пример займет крайнее правое положение.

Иногда стороннему наблюдателю практически невозможно выявить основную коммуникативную цель общения. В следующем примере иллокутивной доминантой может выступать как стремление узнать результаты последних соревнований по крикету (запрос когнитивной информации), так и желание поговорить о любимом виде спорта (самовыражение или потребность в социальном контакте).

Пример 4. Вагон первого класса в поезде, следующем по маршруту Лондон – Норидж. Мужчина сворачивает газету, которую он только что закончил читать. Сидящий напротив него другой мужчина спрашивает:

- *Is this the newspaper with Twenty20 cup results?*
- *Yes. Would you like to have a look?*
- *Cheers.* (Просматривает одну из статей.) *Trott can consider himself very fortunate to have been included in the England one-day squad.*
- *Absolutely. I think it's Ambrose who has been overlooked. He outshone everyone.*
- *So he did. Thanks to him the Bears won.* (Продолжает читать.)

Владелец газеты интерпретирует вопрос как просьбу одолжить газету. Поскольку спорт является привычной темой small talk, ход разговора соответствует социально ожидаемому вербальному поведению в данной ситуации. Помимо того, что в данном примере присутствуют все четыре признака small talk, лингвистическое поведение коммуникантов отличается высокой степенью вербальной координации и поддержки:

1. Комментарий. (*Trott can consider himself very fortunate to have been included in the England one-day squad.*)
2. Согласие. Комментарий.
1. Согласие. Комментарий.

Многие зарубежные лингвисты считают вербальное сотрудничество (интеракциональную синхронию) существенной чертой, определяющей

успешное общение [Grice 1975; Heritage 1987 и др.]. Они опираются на теорию сходства Д. Бирна [Byrne 1971]: индивид, чье поведение сходно с поведением другого, имеет больше шансов понравиться собеседнику. Однаковое поведение (в том числе и вербальное) уменьшает ощущение неуверенности и неопределенности, которое может испытывать любой при встрече с незнакомыми людьми. Оно выражает потребность (часто подсознательную) говорящего в социальной интеграции и усиливает чувство солидарности.

Пример 5. Стоянка такси около вокзала Кингз Кросс. 8 часов вечера и уже темно. Молодая женщина ждет такси. К ней подходит другая женщина и спрашивает:

- *Have you been waiting long?*
- *Not long. For about 5 minutes, I think. But it seems like ages!*
- *After a long train journey I (inaud.) feel the same. I'm just back from Edinburg. 5 hours on the train.* (Подходит такси.)

В ситуации ожидания считается вполне обычным делом вступать разговор, так как в представлении англичан стояние в очередях или ожидание считается скучным, пустой тратой времени. Более того данная ситуация предполагает нахождение двух ее участников в непосредственной близости друг от друга. Вопрос, инициирующий общение, можно рассматривать и как заинтересованность в получении информации о времени ожидания и как средство прервать неловкое молчание. Ответ представляет собой не только сообщение о времени, но и выражает чувства коммуниканта об ожидании. Ее собеседница дает понять, что разделяет данное мнение и делится информацией личного характера, что свидетельствует о готовности продолжать разговор.

Несмотря на то, что инициацию верbalного общения в примерах 4 и 5 можно трактовать и как трансакциональную и как интеракциональную, в данных диалогах функция социального контакта стоит выше информативной функции.

Даже в диалогах, где трансакциональная доминирующая цель ясна, интеракциональное общение играет не менее важную роль.

Пример 6. Мужчина с маленьким ребенком 3-4 лет идет по тротуару. Их осторожно обходит другой мужчина.

Мужчина с ребенком:

- *Excuse me. Is this the right way to Highgate wood?*
- *Yes. Follow this path and it'll take you straight to the park gates.*
- *Thanks. Lovely day for walking, isn't it?*
- *(Quite.) This wood is an excellent place for children to explore (inaudible) ...*

Диалог начинается с конвенционального извинения за беспокойство, которое спрашивающий собирается причинить прохожему (стратегия негативной вежливости). За ним следует вопрос о местонахождении парка, что сразу же определяет ситуативный контекст и коммуникативную цель общения. Получив нужную ему информацию, мужчина благодарит прохожего (позитивная вежливость) и продолжает вербальный обмен ситуационным комментарием, который носит ярко выраженный фатический характер. Прохожий выражает согласие с высказанным мнением и в свою очередь тоже комментирует достопримечательности парка. Последняя реплика также демонстрирует гармоничное сочетание «информатики» (парк - прекрасное место для прогулки с ребенком) и «фатики» (расположенность к общению, одобрение выбора парка в качестве места отдыха).

Анализ корпуса примеров обнаруживает значительную насыщенность общения формулами вежливости. Поскольку их основное назначение состоит в выражении уважения и проявлении заботы о собеседнике, они составляют часть фатического общения. Не передавая никакой когнитивной информации, они носят социально-регулятивный характер.

Пример 7. Поликлиника в Хэмпстеде. Все кресла около двери в кабинет терапевта заняты в основном пожилыми людьми. В поликлинику

входит мужчина средних лет на костылях. Увидев его, молодая женщина с ребенком на руках делает попытку встать, что явно не нравится ребенку.

- *Would you like to sit down?*
- *No, no, thank you. I'm all right. I can stand.*
- *Lila can walk for a while. (Обращается к ребенку.) Can't you sweetheart?*
- *It's very kind of you to offer, (but) it's nearly time for my appointment.*

Прагматическая цель данного диалога состоит в сохранении лица обоими коммуникантами в неловкой ситуации. Молодая женщина предлагает мужчине сесть на ее место только из вежливости. В глубине души она хочет продолжать сидеть и, понимая это, мужчина отказывается занять ее место. В то же время она дает ему понять, что ей небезразлично его состояние, и она хочет помочь ему. Мужчина, отклоняя предложение женщины, также в свою очередь проявляет заботу о ней. Оба участника общения старательно избегают реплик, которые могут привести к потере лица: женщина не говорит о том, что ему явно трудно стоять на костылях, он может потерять равновесие и упасть, что сделает ситуацию еще более неловкой; мужчина, что ребенок может поднять крик, если женщина встанет и в этом будет и его (мужчины) вина. В диалоге присутствуют стратегии позитивной ('*Would you like to sit down?*', '*Lila can walk for a while*', '*It's very kind of you to offer*' – проявление заботы, удовлетворение потребностей слушающего) и негативной вежливости ('*No, thank you. I'm all right. I can stand.*' '*It's nearly time for my appointment.*' – нежелание причинить неудобство, сдержанность). Взаимная признательность (участники заботятся о нуждах друг друга), согласованность, забота о сохранении лица собеседника выражена лингвистическими средствами, однако создание уз общности происходит на метаязыковом уровне. В результате верbalного обмена у собеседников сложилось впечатление друг о друге как о вежливых заботливых людях.

Диалог 7 насыщен маркерами вежливости ('*No, thank you*', '*Would you like...*', '*It's very kind of you...*'). Их отсутствие обычно свидетельствует о спешке

или настоятельной необходимости как можно быстрее приступить к какому-либо важному делу.

Пример 8. Парк Ватерлоу в Излингтоне. Ворота парка закрываются в темное время суток. Об этом за 10 мин. до закрытия посетителей обычно предупреждают звонком. Мужчина торопливо идет по одной из дорожек в центре парка. Уже наступили сумерки, и в парке пусто. Навстречу ему бежит молодая девушка в спортивной форме. Мужчина спрашивает:

- *Has the bell gone?*
- *Sorry, I don't know.* (Смотрит на часы.) *It's 5 to six so presumably the gates are still open.*
- *Thanks.*

Крайняя необходимость покинуть парк до закрытия ворот заставляет мужчину прибегнуть к прямому вопросу, чтобы собеседник не терял времени на интерпретацию. Несмотря на то, что девушка, видимо, не слышала звонка, она, видя тревогу мужчины, пытается помочь ему. Выразив сожаление, она выражает надежду на благополучный исход. Репликам обоих участников присущи информативность (*Has the bell gone? It's 5 to six so presumably the gates are still open. I don't know.*) и фатичность (*Sorry. Thanks.*). Создание уз общности здесь происходит на метаязыковом уровне: девушка останавливается, чтобы помочь; мужчина сводит общение к минимуму, чтобы не задерживать девушку. Данный вербальный обмен представляет собой трансакциональное общение между партнерами с равным ролевым статусом. На шкале «фатика» - «информатика» он займет крайнее правое положение.

Итак, все выше приведенные диалоги можно отнести к жанру small talk либо включенного, либо автономного типов на основании наличия следующих составляющих: взаимная признательность, создание уз общности, отсутствие угрозы лицу, согласованность.

В связи с бурным развитием информационных систем наблюдается тенденция к снижению трудностей доступа к информации (актуальность приобретает скорее достоверность информации, нежели доступ к ней). Поскольку в развитых странах все больше и больше услуг оказывается через интернет, удельный вес спонтанного чисто информационного общения между людьми падает. Но человек не перестал быть существом социальным, и, спрашивая как пройти в парк (вместо того, чтобы найти карту местности с помощью мобильного телефона или спутниковой навигации в машине), люди реализуют одну из самых насущных человеческих нужд – потребность в социальном контакте. Анализ собранных диалогов демонстрирует гармоничное сочетание фатики и информатики в small talk между незнакомыми людьми.

Само собой разумеется, такой ситуативный фактор как время оказывает существенное влияние на длину и содержание диалога. В примере 8, который представляет собой преимущественно информативное общение, временные рамки наиболее ограничены, и диалог сведен к минимуму. Однако фатика присутствует даже там, на языковом и метаязыковом уровне.

Таким образом, рассмотрение типичных примеров small talk позволило установить, что даже в случае преобладания чисто фатической речи (см. пример 3) в small talk присутствуют когнитивные компоненты. Это может быть как фактическая информация (в примере 3 из высказывания ‘*We are very fortunate to have this beautiful park nearby.*’ следует, что адресат живет неподалеку), так и социально-регулятивная. При возрастании удельного веса когнитивной наполненности общение все дальше удаляется от полюса «фатика» в сторону полюса «информатика».

Когнитивную сложность диалогов можно трактовать на лексическом уровне (В примере 8 девушка употребляет слово ‘presumably’, которое обычно является частью вокабуларя образованного человека) и на диктемном (интеллективная информация преобладает над фактуальной) .

Такие параметры, как время (чем более оно ограничено, тем труднее продемонстрировать когнитивную сложность) и место (супермаркет с его толпами людей или тротуар около шумной магистрали), могут влиять на уровень когнитивной сложности общения.

Пример 9. Супермаркет «Уэйтроуз», где обычно делают покупки представители среднего класса. По неширокому проходу, заполненному покупателями, пробирается мужчина с металлической корзиной в руках. Он задевает стоящую к нему спиной женщину, которая что-то рассматривает на полках с товаром. Мужчина извиняется, и почти одновременно с ним женщина оборачивается и тоже извиняется:

-Sorry!

-Sorry!

Синтаксическая конструкция обеих диктем представлена всего лишь одним словом с коммуникативно-установочной информацией выражения легкого сожаления и сочувствия. Конвенциональность, присущая данной диктеме, выражает с одной стороны – признание вины, с другой – стремление устраниить возникший дисбаланс. Мужчина извиняется за то, что задел женщину корзиной; женщина – за то, что стояла у него на пути. Взаимное извинение позволяет им устраниить угрозу лицу в неловкой ситуации (межличностная цель) и произвести впечатление человека, готового к сотрудничеству и социально адекватного члена общества (личностные цели).

Пример 10. Лекция в Институте Исследования и Развития на тему «Будущее газетной статьи: влияние блогов на подачу новостей». Двое мужчин обмениваются комментариями после лекции:

- *Very impartial! I am glad that he* (лектор) *isn't a digital media zealot.*
- *Yes, he's certainly refrained from (the) glorification of blogging.*
- *Exactly. (Though) he's an active blogger (himself).*
- *Is he? Anyway, I think print WILL continue until it supports itself.*

- (Inaud.)

В данном примере присутствует лексика (*impartial, zealot, refrain, glorification*), свидетельствующая о разнообразии вокабуляра коммуникантов и, следовательно, об их отличном образовании, т.е. на лексическом уровне данный диалог характеризуется когнитивной сложностью. Каждая диктема устанавливают атмосферу солидарности: они не представляют угрозы лицу (отсутствие спорных утверждений), способствуют координации общения (в основном связанные между собой комментарии) и выражению взаимной признательности (*Yes. Exactly. Is he?*). Установление уз общности здесь происходит на метаязыковом уровне: отличная языковая компетенция свидетельствует об одинаково высоком статусе собеседников, а высказанные суждения об общности интересов. В диктемах наблюдается баланс эмотивности (констативность утверждений) и импрессивности (приглашение к комментариям).

Это – пример интеракционального общения (основная цель – социальный контакт), хотя наблюдается и передача информации (*He's an active blogger himself. Print will continue until it supports itself.*). Когнитивная сложность данного диалога заключается также в его многоцелевой природе. Второстепенными целями выступают как межличностные (произвести впечатление социально адекватного члена общества, продемонстрировать готовность к сотрудничеству), так и личностные (сохранение своего Я и преумножение личностных положительных свойств, желание казаться всесторонне развитым индивидом) цели.

Пример 11. На краю Хэмпстед Хит начата стройка крупного особняка, несмотря на то, что большинство людей выступают против строительства частных домов на территории лесопарка. На взрытой земле лежат срубленные вековые деревья и строительный мусор. Женщина долгое время стоит около

стройки и с грустью смотрит на изменившийся пейзаж. Мимо проходит другая, останавливается и говорит:

- *We seem to be faced with ruthless developers (inaud.) determined to use unlimited money to wriggle out of a planning agreement.*
- *Absolutely. The Heath is more and more the plaything for people with too much money and too little taste.*
- *The way they show off their wealth is appalling!*
- *That's a disgrace.*
- *Exactly.*

Данный диалог характеризуется высоким уровнем когнитивной сложности и на лексическом (*ruthless, determined, appalling, disgrace*) уровне и на уровне диктем (они конвенциональны по форме, отличаются образным выражением мыслей). Оба коммуниканта прибегают к сарказму, чтобы выразить свой гнев. Использование метафор (*wriggle out, plaything, show off wealth*) и злой иронии (*The heath is more and more the plaything for people with too much money and too little taste*) требует дополнительных интерпретационных усилий со стороны адресата. Как и в предыдущем примере, в диалоге 11 присутствуют второстепенные личностные и межличностные цели, что свидетельствует высокой когнитивной сложности общения.

В собранных диалогах есть всего лишь 6 примеров (0,6%), где адресат выражает несогласие с точкой зрения собеседника.

Пример 12. Лесопарковая зона Хэмпстед. Земля еще мокрая после дождя. Женщина, играя с двумя детьми, поскользнулась и упала, сильно испачкав брюки. Встав, она с улыбкой говорит проходящему мимо мужчине, который замедляет ходьбу, чтобы убедиться, что женщине не нужна помощь.

- *Sometimes making children happy comes at a price.*
- *Yes, but it's so much fun!*
- *You are quite right!*

Женщина, имея в виду, что развлекая детей, можно пострадать и самому, начинает разговор, чтобы сгладить неловкость от падения, дать понять окружающим, что с ней все в порядке и/или в качестве приветствия. Мужчина возражает против выражения (*making children happy comes at a price*). По правилам английского этикета, прямое возражение собеседнику недопустимо, поэтому он сначала соглашается, а затем с помощью *but* высказывает свое личное мнение, которое на семантическом уровне противоречит комментарию матери детей (*to come at a price* и *fun* имеют разную коннотацию), а на ситуационном – выражает одобрение действиями женщины (Игра с детьми – большое удовольствие (*fun*), даже если пачкается одежда). Благодаря этому, ответ не воспринимается как несогласие и вербально поддерживается женщиной.

Пример 13. Во время теннисного матча в Уимблдоне двое мужчин обмениваются мнениями об игре английского теннисиста Маррея и испанца Федерера.

- *He's brilliantly composed*
- *Yes, but not as good as Federer.*
- *Definitely not. Miracles happen, though...*

Первый хвалит выдержку Маррея, хотя тот проигрывает подачу за подачей. Второй, считая, что одной невозмутимости мало, чтобы выиграть матч, выражает свое несогласие с помощью yes, *but*. Инициатор разговора, не теряя надежды на успех англичанина, сначала также соглашается с собеседником, прежде чем возразить ему. По утверждению К. Фокс, «прямое несогласие со словами собеседника недопустимо; ... его смягченная форма разрешается для выражения индивидуального мнения или чувств...» [Fox 2005, с.30].

Причину для кажущегося противоречия здравому смыслу (собеседник соглашается с утверждением, которое считает ложным) можно найти в исследовании теолога и публициста Г. Фрейзера. В эпоху правления Генриха

VIII была образована Англиканская церковь, которая на первое место ставила совместные молебны прихожан и заботу священников о своей пастве, а не теологию со всеми ее противоречиями. Это была версия христианства, в которой во имя всеобщего согласия действовал закон светской беседы, не допускавшей обсуждения политики или религиозной идеологии. В результате сформировался тип нерелигиозного священника – его описывает в своих романах Джейн Остин – чьим основным занятием были визиты к прихожанам, а не разговоры о боге. Само собой разумеется, эти нерелигиозные священники и олицетворяли собой Англиканскую церковь. Начиная с 18 века, они-то и оказали решающее влияние на формирование английской культуры в ее нынешнем виде. Уже тогда англичане, в отличие от континентальной Европы, подчеркивали свое врожденное стремление к компромиссу, избегая идеологических споров и выражения чрезмерных эмоций [Fraser 2013].

2.2 Классификация диктем, инициирующих small talk

Анализ имеющихся в нашем распоряжении примеров, показывает, что они распадаются на две большие группы. В первой группе начальная диктэма создает контекст (открытая ситуация). Во второй – параметры ситуации первичны по отношению к создаваемому речевому произведению (закрытая ситуация). Есть также небольшая группа диалогов (6 примеров), занимающих промежуточное положение между полюсами «открытая» и «закрытая».

Открытые ситуации

2.2.1. Ситуативные диктэмы-комментарии

В открытых ситуациях ситуативные диктэмы-комментарии представляют собой самую многочисленную группу и делятся на нейтральные, адресатно- и адресантно-ориентированные диктэмы.

а) нейтральные диктемы

Пример 14. Мужчина курит около входа в паб. Другой подходит к двери, начинает открывать ее и мимоходом отмечает:

-It's really cold today.

-Yes, gets right to my bones!

Поскольку первый мужчина находится около двери, которую второй собирается открыть, они оказываются в непосредственной близости друг от друга. Данный обмен репликами можно рассматривать и как приветствие, и как стремление избежать молчания при слишкомом контакте. Позже в пабе они вполне могут продолжить разговор, так как вербальный обмен уже продемонстрировал расположженность коммуникантов друг к другу.

В собранном материале ситуативные комментарии в основном имеют форму сегментированного вопроса (*It's difficult walking on these icy pavements, isn't it?*), риторического вопроса (*When will they ever learn?*) или полного предложения (*This piece of furniture definitely makes a statement.*).

Коэффициент стереотипности варьируется в зависимости от ситуативных параметров, индивидуальных речевых и психологических особенностей говорящего. Представитель английского среднего класса, вступая в контакт с незнакомым человеком, может ограничиться клише (*'Lovely day, isn't it?'*), но может и выйти за пределы устойчивых воспроизведимых слов и оборотов, например: *'How arbitrary nature can be, showing no concern for activities however important they seem to us!'* (о проливном дожде во время свадебной церемонии). Выбор оптимальной начальной диктемы зависит от того, как говорящий оценивает баланс коммуникативного успеха и неудачи в общении. Употребление сложных в лексическом, семантическом и синтаксическом плане предложений свидетельствует об отличной языковой компетенции говорящего, прекрасном образовании и, следовательно, высоком социальном статусе, но в ситуации вступления в контакт с незнакомым

человеком инициирующий общение коммуникант рискует вызвать непонимание или выглядеть высокомерным, что может повлечь за собой коммуникативную неудачу. В то же самое время клише на погодную тематику настолько легко узнаваемы, что их употребление немедленно гарантирует вербальное признание и сотрудничество. Их автоматизированная воспроизведимость облегчает процесс коммуникации. Однако в английской культуре, с ее акцентом на индивидуализм, стремлением личности выделяться из толпы, употребление клише может рассматриваться как ущерб своей личностной индивидуальности.

Рассмотрим два примера.

Пример 15. Традиционная ежегодная встреча выпускников в Оксфорде (Сомервиль Колледж). На зеленой лужайке перед зданием колледжа стоят столики. Неделя теплой весенней погоды сменилась резким похолоданием. За одним из столиков сидит пожилая женщина. К ней присоединяется другая:

- *It's gone suddenly cold, isn't it?*
- *Yes, I feel I can't adapt to (such a) sharp drop in temperature quickly.*
- *We all seem to have been created to accommodate only gradual temperature changes...*

Пример 16. Детская площадка перед кафе в парке «Квинз Вуд» (район Мэзвел Хил). К мужчине, наблюдающему за детьми присоединяется другой.

- *Cold, isn't it?*
- *Yes. But not as cold as it used to be. It felt really freezing last week. I had to keep my children indoors most (of the) time ...*

В примере 15 действие происходит в одном из колледжей Оксфорда, поэтому коммуниканты вправе предполагать, что они принадлежат к одному и тому же социальному классу, следовательно, употребление более сложных в языковом отношении структур носит объединяющий характер, подчеркивая общую систему ценностей. В примере 16 вступающий в общение мужчина

выбирает клише, чтобы начать разговор, так как сам факт нахождения в парке, хотя он и располагается в престижном районе на севере Лондона, не является надежным гарантом высокого статуса собеседника, поэтому инициирующий вербальный обмен коммуникант предпочитает более узнаваемую модель.

Ситуативный комментарий о погоде многофункционален. Данная диктема выражает психологическое состояние говорящего, у которого может быть хорошее или плохое настроение. Она также может выражать стремление к общению (*'I want to talk to you. Would you talk to me?'*) и может трактоваться просто как приветствие (*"Just a way of saying 'Hello!'"*) [Fox 2005, c.26]. Универсальность комментариев о погоде в инициации разговора с незнакомыми людьми подчеркивается многими исследователями: Совершенно недопустимо подойти к кому-либо на вечере (или в любой другой ситуации, когда разговор с незнакомым человеком вполне уместен) и сказать: «Здравствуйте, меня зовут Джон Смит.».... Наоборот, единственно правильный способ познакомиться – это не представляться вообще, а найти какой-либо другой способ вступления в разговор, например, комментарий о погоде [ibid c.60].

Удобство погодных диктэм заключается также и в том, что адресант может выразить свою индивидуальность, не выходя за рамки конвенций. В результате обеспечивается необходимая импрессивность высказывания, и, следовательно, коммуникативный успех.

Хочется подчеркнуть значительность коммуникативной нагрузки, которую несут даже стереотипные погодные диктемы, чьи интеллективные и эстетические рубрики сравнительно беднее креативных. Этноконцепт вежливости, представленный в рубрике информации специального типа, предполагает косвенность, уклончивость высказываний. Вместо прямого выражения своих намерений («Я хочу поговорить с Вами», «Я хочу выразить свою радость/сожаление»), адресант прибегает к осложненной коммуникации, предполагающей вывод имплицитной информации слушающим, что

обусловлено национальными и социально-историческими факторами. Нейтральность погодных диктум в отличии адресантно- и адресатно-ориентированных, их косвенность и банальность, обеспечивающая отсутствие конфликта в общении, позволяет сохранять комфортную социально-психологическую дистанцию.

Однако корпус собранных диалогов не ограничивается исключительно погодными комментариями. Два незнакомых человека, оказавшись в непосредственной близости друг от друга в закрытом помещении, обычно находят другой объект для комментариев.

Пример 17. На выставке картин Брайна Кокса. К мужчине, стоящему перед одним из пейзажей, присоединяется другой. Тот немного отодвигается в сторону, уступая место подошедшему.

-Very bold with colours (here). (inaud) Scottish landscape looks absolutely stunning.

-(He) is a very diverse painter, very skillful at colours and texture...

В начальной диктуме присутствует как фактуальная информация общего плана (для выражения искреннего чувства восхищения мастерством художника), так и специального (избежать молчания и продемонстрировать дружескую расположность к стоящему рядом незнакомому человеку).

В собранном материале присутствуют временные и физические ситуативные комментарии, передающие негативные эмоции говорящего. Подобные эмоции никогда не направлены на собеседника (угроза лицу, нарушение принципа сотрудничества, взаимного уважения лишают общение стимула его продолжать), а только на ситуативные факторы.

Пример 18. Легковая машина, выехавшая с заправки, блокирует тротуар, ожидая возможность выехать на проезжую часть. Молодая женщина с коляской вынуждена тоже остановиться. К ней подходит другая женщина:

-She (о водителе автомобиля) doesn't seem to know we're here.

- (Возмущенно) *She told me to wait!*

-That was very polite of her!

-We can't even go around!

Женщины, оказавшись в непосредственной близости друг от друга, с негодованием комментируют неосмотрительные действия водителя. Инициирующая разговор женщина уверена, что ее негативный комментарий найдет отклик у собеседника, то есть обеспечит взаимное понимание, согласованность, отсутствие угрозы лицу и создание уз общности – факторы успешного общения.

б) адресатно-ориентированные диктены

Комментарии о спутниках или собственности адресата следует выделить в особую группу, так как они, в отличие от комментариев об окружающей обстановке или происходящем в момент речи действии, не выражают негативных эмоций. Комplименты П. Браун и С. Левинсон относят к стратегиям позитивной вежливости, которая способствует сокращению социальной дистанции и созданию уз общности. Наиболее характерными в собранном материале являются комплименты, относящиеся к детям и собакам, а также положительная оценка действий адресата. В соответствии с нормами английского этикета не принято комментировать внешность собеседника даже в положительной тональности: в этом усматривается угроза лицу.

Пример 19. В парке собака бежит за молодым человеком. Девушка (хозяйка собаки) подзывает ее к себе. Собака послушно возвращается к девушке.

Юноша: *You've got a very obedient dog!* (Но тут собака снова поворачивает в сторону молодого человека.)

Девушка: *Perhaps he'd like to move in with you.*

Молодой человек не только положительно оценивает качества собаки, но и подчеркивает заслугу в этом ее владелицы, используя личное местоимение

2-го лица. Девушка прибегает к юмору, пытаясь сгладить неловкость ситуации (хозяйка не может заставить собаку повиноваться), и в своем высказывании делает акцент на то, как сильно юноша нравится ее собаке. Оба прибегают к преувеличению. Но в pragматическом аспекте фактуальную информацию обеих диктем едва ли можно считать ложной, так коммуникативной целью данных диктем является стремление доставить приятное собеседнику и в этом желании коммуниканты вполне искренни. Реплика девушки косвенно выражает имплицитную благодарность за комплимент.

Пример 20. Хемпстед Хит в Лондоне. Мать наблюдает за двумя детьми, которые раскладывают на земле прутики, стараясь создать красивый узор. Проходящая мимо женщина останавливается неподалеку:

-Aren't they lovely at this age!

-Yes, they are! These two are very creative and very curious about (just) anything.

- (Дети без остановки бегают, добавляя все новые прутики к узору.) Seem to be operating in a permanent state of enthusiasm. How old are they?

-Emily is 2 and Robin is 3.

Начальная диктема в этом диалоге интересна тем, что по форме она нейтральная, а по содержанию адресатно-ориентирована: родители зачастую сильнее реагируют на замечания о своих детях (как положительные, так и отрицательные), чем о самих себе. Фактуальная информация начальной диктемы выражает искреннее восхищение женщины детьми. На уровне фактуальной информации специального типа в соответствие с культурными реалиями женщина использует комплимент, чтобы начать общение. Комплимент, относящийся к детям, немедленно создает отношения расположности и доброжелательности, так как мать детей в соответствии с ритуалом принимает комплимент и дополняет оценочную реплику дальнейшими положительными высказываниями.

Пример 21. Пожилой мужчина на электроскутере медленно разворачивается перед входом в кафе. Женщина с велосипедом останавливается неподалеку:

-What a remarkable machine you`ve got! Do you find it convenient to use it? I think I`ll need something like this very soon.

-It`s very good. They`ve got all sorts of vehicles. If I had known (what I know about them now), I`d have chosen a more expensive one with a better suspension ...

Контекст данного диалога однозначно указывает на то, что женщина использует оценочный комментарий, чтобы получить необходимую ей информацию, однако искренность ее комплимента также не подлежит сомнению, так как она тоже подумывает о том, чтобы приобрести электроскутер. Намек на ее собственные проблемы со здоровьем (*I think I`ll need something like this very soon.*) усиливает чувство солидарности. Стратегия позитивной вежливости, направленная на сближение, оказывается успешной: мужчина с энтузиазмом принимается рассказывать о своем личном опыте.

в) адресантно-ориентированные диктемы.

Обычно диктемы данного вида начинаются с местоимения первого лица единственного числа, хотя встречаются примеры с наречиями (*hopefully, presumably, unbelievably* и т.д.), которые можно понимать как (*I hope, I presume, I can`t believe*).

Пример 22. В аэропорту около одной из стоек стоит группа людей, ожидающих начала регистрации на рейс в Каир. Звучит объявление о задержке этого рейса. Один из мужчин говорит другому:

-I`ve been flying long enough to get used to it.

-I wonder if we`re going to be delayed any (further than that)...

Адресантно-ориентированная диктема, с одной стороны, сообщает личную информацию о говорящем, а с другой стороны, выражает

отрицательную оценку работы авиакомпаний: «Я уже много раз сталкивался с подобным безобразием».

Пример 23. На месте одного из снесенных домов начато строительство нового, и строители выкорчевывают дерево, которое мешает закладке фундамента. На заборе висит объявление с информацией о стройке. Его читает женщина. Около нее останавливается другая и с негодованием говорит:

-I can't believe they've got a planning permission to do that!

-They have. I wish local authorities could understand that Highgate village is special. Its architecture is 400 years old and we don't want Disneyland in the middle of the village.

-Exactly. It's a conservation area ...

Диктема, инициирующая общение начинается как адресантно-ориентированная, но ее вторая часть отражает информацию о ситуативном факторе, который с адресантом не связан. Местоимение 1-го лица подчеркивает негодование действиями владельца земельного участка и приглашает собеседника разделить возмущение говорящего (стратегия позитивной вежливости). Эмоциональность высказывания усиливается за счет иронии: очевидность происходящего подвергается сомнению.

В собранном материале достаточно много ситуативных комментариев, начинающихся с *I think, I hope, I find, I'm sure, I believe* и.т.д. Они обычно отражают стратегию сближения: выражая личное мнение, говорящий косвенно приглашает слушающего ответить тем же. Одновременно, они снимают и категоричность последующего утверждения. Адресант как бы говорит: «Это всего лишь мое личное мнение, в действительности все может обстоять по-другому, поэтому Вы вправе со мной не согласиться и выразить свое мнение».

При описании small talk лингвисты обычно перечисляют темы, которые не принято затрагивать в разговорах с незнакомыми людьми. Однако в нашем исследовании присутствуют начальные диктемы, относящиеся к темам

«Политика» и «Религия». На политических митингах и демонстрациях, которые собирают людей, объединенных одной и той же идеей («Нет войне в Ираке!», «Мы против сокращения ассигнований в социальной сфере!» и.т.д.) или в среде верующих, принадлежащих одной церкви, вполне приемлемо говорить на вышеупомянутые темы, так как в этом случае собеседники уверены, что они придерживаются одинаковой точки зрения и конфликтной ситуации не возникнет.

Пример 24. Англиканская церковь в Саутвуд Лайн. После проповеди мужчины, которые сидели рядом, обмениваются мнениями:

-It's all very interesting, but to me faith also means confidence...

-I agree (...). It's the basis upon which we make decisions and act ...

Пример 25. Демонстрация против политики коалиционного правительства. Люди группами и в одиночку пристраиваются к колонне. Двое молодых людей, оказавшись рядом, начинают разговор:

-It seems there will be quite a lot of people (inaud.). So many (...) are affected by the cuts.

-Exactly. Clegg spoke so passionately about internships, but forgot to mention that a state-funded internship program had been closed.

-Lib Dems are just pathetic...

Примеры 24 и 25 демонстрируют превосходство параметров ситуации (место действия) над конвенциями (табу на обсуждение определенных тем между незнакомыми людьми). Поскольку в данных диалогах присутствуют взаимная признательность (*I agree. Exactly.*), согласованность и отсутствие угрозы лицу (единство мнений, обсуждение вопросов, которые согласно ситуативным параметрам не вызовут конфликта), а также создание уз общности (хотя коммуниканты не делятся информацией личного характера, имплицитно они осознают общность своих взглядов), их можно отнести к примерам успешного общения.

Ситуативные диктены в собранных диалогах можно разделить на три группы:

- 1) нейтральные (относящиеся к погоде или другим физическим объектам окружающей действительности), например, '*Fathers and sons: such a vigorous dynamics!*' (мужчина об отце и маленьком сыне которые играют в футбол и при этом громко комментируют действия друг друга), *It looks like a scene from Dickens, like his "Christmas Carol"!*' (молодая женщина о парке после снегопада), *This room looks more like a picture gallery than a dentist's* (inaud.). (мужчина о приемной зубного врача, где все стены увешаны картинами);
- 2) адресатно-ориентированные (комplименты): e.g.: '*You've given me a very good idea (of) what to do with this (equipment)* (женщина мужчине, который только что закончил упражняться на тренажере в парке)', *You've done a jolly good job with these magazines*'(женщина сотруднице литературного клуба. Та только что закончила оформление стенда с журналами .) '*You've really given depth and order to this abundance within such a small space!*' (женщина библиотекарю, умело расположившему множество книг в ограниченном пространстве);
- 3) адресантно-ориентированные: e.g.: '*What shall I do now: cigarette smoke has kept my clothing moth-free for over 40 years!*'(мужчина, прочитав объявление о том, что курение будет запрещено в пабе через три месяца), '*I don't think this is my idea of fun!*' (юноша, когда компания подростков стала громко разговаривать в кафе), '*I'll certainly let you sit on my seat.*'(мужчина, после того как женщина села на сиденье, где он оставил свою сумку).

Нейтральные ситуативные диктены составляют 74% , адресатно-ориентированные – 29% и адресантно-ориентированные – 7% от всех ситуативных комментариев вместе взятых. Подобное процентное соотношение вполне объяснимо. Вступая в разговор с незнакомым человеком, люди не имеют возможности с точностью предсказать возможный pragматический исход

разговора (будет ли общение обоюдно приятным и полезным). Поскольку нейтральная ситуативная диктема не вносит кардинальных изменений в межличностные отношения, позволяет сохранить личную автономию и не представляет угрозу негативному лицу собеседника, инициатор общения выбирает ее в качестве начального высказывания.

Адресатно-ориентированные положительные ситуативные диктемы улучшают межличностные отношения, представляя собой стратегию сближения, однако, выбрав его, адресант в какой-то мере вторгается в личный мир адресата, что может представлять угрозу негативному лицу собеседника.

Начальные адресантно-ориентированные диктемы наоборот «приглашают» адресата вторгнуться в личный мир адресанта, что является уступкой с его стороны и, следовательно, угрожают негативному лицу инициатора общения.

Анализ рубрик информации диктем в открытых ситуациях позволил установить следующее:

1. Коммуникативно-установочная информация начальных диктем в форме ситуативного комментария позволяет слушающему интерпретировать их как приглашение к общению, т.е. основной коммуникативной целью выступает социализация. Это комментарии об очевидном, что уже известно обоим собеседникам (*“It’s really cold today!”*, *“She doesn’t seem to know we’re here!”*, *“Aren’t they lovely at this age!”* и.т.д.).
2. Фактуальная информация общего типа сообщает о каком-либо объекте окружающей действительности: погоде (*“It’s gone suddenly cold.”*), спутниках или имуществе адресата (*“You’ve got a very obedient dog!”*, *“What a remarkable machine you’ve got!”*), о самом адресанте (*“I don’t think this is my idea of fun!”*).
3. Фактуальная информация специального типа отражает статус говорящего (в данном случае это коммуникант, принадлежащий английскому среднему

классу), знание им конвенций, которые подразумевают создание уз общности, координацию и отсутствие угрозы лицу.

4. Интеллективная информация в начальных диктемах варьируется от общепринятых клише для удобства восприятия слушающим до комплексных высказываний, отражающих движение познающей и оценивающей мысли говорящего. Оценив параметры ситуации, адресант выбирает либо легко узнаваемую стереотипную диктему (*“Cold, isn’t it?”*), либо более сложную в когнитивном плане начальную реплику (*“It’s all very interesting, but to me faith also means confidence.”*). В последнем случае, помимо демонстрации инициатором общения своего высокообразованного статуса, начальная диктема носит или объединяющий характер (если адресат равен по статусу адресанту), или разъединяющий (если адресат не может правильно интерпретировать обращенное к нему высказывание).
5. Эмотивная информация, передает отношение говорящего к тому, что он говорит. Выражение положительных или отрицательных эмоций свидетельствует о стремлении инициатора общения воздействовать на собеседника. В одних случаях, это вызвано интересом к нему, желанием узнать его мнение, в других – необходимостью высказаться самому. Большинство начальных диктем содержит эмоционально-окрашенные языковые единицы (*Lovely, remarkable, interesting etc.*). Манифестация эмоций проявляется и в большом количестве восклицательных предложений (*“Aren’t they lovely at this age!”, “What a remarkable machine you’ve got!”*). Эмоции носят объединяющий характер.
6. С точки зрения синтаксических конструкций начальные диктемы представляют собой разделительные вопросы (*“Cold, isn’t it?”*), риторические вопросы (*“What shall I do now...?”*), восклицания (*“What a remarkable machine you’ve got?”*). Вторая часть разделительного вопроса носит объединяющий характер, подчеркивая единство взглядов. Поскольку риторические вопросы не

требуют ответа, они не представляют собой серьезной угрозы лицу и в то же время позволяют начать общение. Восклицательные предложения выражают общность эмоций, приглашение разделить их. Для синтаксической конструкции начальных диктум в основном характерна повышенная сложность.

7. Регистровая информация позволяет отнести рассмотренные диктумы к нейтральному стилю.
8. Анализ социально-стилевой информации диктум позволяет отнести текст к жанру фатического общения со всеми его жанровыделяющими признаками: отсутствие угрозы лицу, создание уз общности, взаимная признательность, согласованность. Отсутствие угрозы лицу выражается в тематике начальных диктум и их синтаксической конструкции. Создание уз общности происходит на семантическом уровне (например, положительная оценка спутников адресата), лексическом (употребление эмоционально-окрашенных языковых единиц с целью вызвать общность эмоций), на синтаксическом (разделительный вопросносит объединяющий характер). Взаимная признательность может выражаться косвенно (самим фактом обращенности к собеседнику) или прямо (комplименты). Согласованность проявляется в соответствии фактов и их отношений окружающей действительности.
9. Диалектно-признаковая информация демонстрирует отсутствие лексики или синтаксических структур, позволяющих отнести записанные начальные диктумы к региональным диалектам. Коммуниканты придерживаются общепринятого национального стандарта.
10. Импрессивность начальных диктум варьируется от нейтральных комментариев о погоде, ответ на которые может быть ограничен лишь кратким выражением согласия (*“Cold, isn’t it?”*), до более настоятельных приглашений к общению (*“It’s all very interesting but to me faith also means confidence.”*). Для усиления импрессивности говорящий зачастую прибегает к гиперbole.

11. Образность, передаваемая эстетической рубрикой информации, варьируется в зависимости от коммуникативно-установочного аспекта. Желая продемонстрировать статус хорошо образованного человека, адресант в pragmatischen целях прибегает к образным высказываниям, требующим дополнительных интерпретационных усилий со стороны адресата (*"How arbitrary nature can be showing no concern for activities however important they seem to us!"*).

2.2.2. Нarrативные диктены

Подобным свойством обладают и нарративные диктены. Теоретически, они также могут быть нейтральными (*10 years ago nobody would have thought of spending £1.50 for a tiny box of pins*), адресатно-ориентированными (*You've given me a good idea what I could do with this equipment!*) и адресантно-ориентированными (*During my holidays on my father's farm I was always enthralled by expeditions to the auctions*). В собранном материале отсутствуют адресатно-ориентированные диктены, относящиеся к категории нарратива, и это неудивительно, так как незнакомые люди не имели до сих пор совместного опыта общения и, следовательно, лишены возможности комментировать какие-либо факты из прошлой жизни собеседника. Нейтральные нарративы считаются вполне приемлемой формой вступления в разговор.

Пример 26. После снегопада пожилая леди набирает песок из одного из ящиков, установленных на улице Лондона. Мимо проходит женщина. Они улыбаются друг другу и пожилая леди говорит:

- *The local authorities decided not to grit anything other than the main roads.*
- *I took it upon myself too to remove the snow and ice from the footpath.*
- *That's the only way to (make sure) the snow won't confine me to my home.*

Адресантно-ориентированные нарративы также могут быть вполне приемлемой формой инициации общения.

Пример 27. Двое мужчин стоят перед картиной Д. Барлоу, на которой изображена природа Гималаев.

- *I spent my youth in Himalaya. It was so exciting.*
- *Were you a climber?*
- *No, I was just a boy. My father was a construction engineer in Nepal.*
- *I've never been to Nepal, but I did a lot of climbing in Peru ...*

Один из мужчин начинает разговор с адресантно-ориентированной диктемы, относящегося к классу нарратива. Он сообщает собеседнику немного сведений о себе, предоставляя тому возможность задавать вопросы, если тот хочет продолжить общение.

2.2.3. Вопросительные диктемы

Высказывания в форме вопроса также могут инициировать вербальное взаимодействие между незнакомыми людьми. По сравнению с нейтральным ситуативным комментарием вопрос представляет собой большую угрозу лицу, поскольку, оказывая **прямое** коммуникативное воздействие на собеседника, нарушает такое правило английского общения, как неимпозитивность. В имеющихся в нашем распоряжении примерах встречаются следующие типы высказываний:

Вопросительные

Вопросительно-побудительные

Вопросительно-повествовательные.

a) вопросительные диктемы

Обычно, адресуя вопрос незнакомому человеку, коммуникант начинает с извинения, так как собирается побеспокоить собеседника. Однако в собранном материале присутствуют вопросы, где извинения отсутствуют. Как уже

упоминалось, подобное может наблюдаться при наличии чрезвычайных обстоятельств в трансакциональном общении. Анализ корпуса диалогов показывает, что это также происходит, во-первых, если адресант считает беспокойство незначительным и, во-вторых, служит показателем внутригрупповой принадлежности. Следующие вербальные обмены были записаны в Обществе Науки и Культуры (Хайгейт).

Пример 28. Общество выписывает около 50 периодических изданий для своих членов. Мужчина, закончив чтение одной из газет, просмотрев издания на столах и не найдя нужного, замечает, что его держит в руках один из посетителей.

-Have you finished with this bit?

-Yes, here you are. Have you found anything of particular interest in "The Spectator"?

Поскольку мужчина видит, что другой не читает газету, и, поскольку издания являются собственностью Общества, он считает вправе попросить газету, не прибегая к формальностям.

Пример 29. Леди закончила чтение газет и собирается уходить. Другая леди, сидящая в кресле неподалеку, отрывается от журнала и спрашивает:

-Do you often come here?

-To the reading room? Just to catch up with the gossip, but I often go to the lectures.

Принадлежность двух женщин к одному и тому же Обществу, а, следовательно, и социальному классу делает общение менее формальным и увеличивает степень экспекции приятного разговора. Первая леди задает адресатно-ориентированный вопрос, который подразумевает не столько потребность в информации, сколько желание завязать разговор. Вторая леди с готовностью отвечает, демонстрируя энтузиазм к общению.

В ситуации, где разговор социально уместен (например, на автобусной остановке, в очереди и.т.д.), вопросам извинение также часто не предшествует.

Пример 30. В супермаркете женщина выкладывает на конвейерную ленту продукты, чтобы кассир посчитал их стоимость. Стоящая за ней в очереди женщина спрашивает:

- *What do you do with pumpkin seeds? Is the husk of any use?*
- *Oh, no. You have to dehusk them first. But they taste considerably better than (the) ready-to-eat ones. (Excellent) in salads or as a snack.*

В начальной вопросительной диктеме коммуникативная цель (запрос интересующей адресанта информации) определяет фактуальную информацию общего типа (вопрос об использовании тыквенных семечек). Высказывание представляет собой неосложненную коммуникацию, то есть смыслы, содержащиеся в высказывании, полностью соответствуют семантике высказывания. Информация специального типа сообщает о статусе говорящего. В данном случае, адресант знает, что в ситуации ожидания, находясь в непосредственной близости от собеседника, считается вполне уместным вступить в разговор. Эстетическая рубрика играет незначительную роль, поскольку образность может затруднить интерпретацию высказывания слушающим. На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что рубрика фактуальной информации общего типа является ведущей в вопросительных диктемах, относящихся к прямой коммуникации

Пример 31.

Стоянка такси около вокзала Кингз Кросс. 8 часов вечера и уже темно. Молодая женщина ждет такси. К ней подходит другая женщина и спрашивает:

- *Have you been waiting long?*
- *Not long. For about 5 minutes, I think. But it seems like ages!*
- *After a long train journey I (inaud.) feel the same. I'm just back from Edinburg. 5 hours on the train. (Подходит такси.)*

В данном примере двух ее участниц также объединяет ситуация ожидания. Вопрос, инициирующий общение, можно рассматривать и как заинтересованность в получении информации, и как средство прервать неловкое молчание. Ответ представляет собой не только сообщение о времени, но и выражает чувства адресата об ожидании, что свидетельствует о готовности продолжать разговор.

Начальная вопросительная диктема носит многоцелевой характер: получить информацию и устраниТЬ угрозу лицу. Интерпретация адресатом фактуальной информации общего типа (о том, сколько времени не было такси) и фактуальной информации специального типа (знание правил этикета о возможности общения в подобной ситуации) определяет характер ответной реплики. Адресат не только дает прямой ответ на поставленный вопрос, но и поддерживает стремление адресанта к вербальному взаимодействию, т.е. на лицо создание уз общности, взаимной признательности и солидарности. Таким образом, в данной диктеме ведущими оказываются уже две рубрики: фактуальная информация общего и специального типов.

б) вопросительно-побудительные диктемы

Пример 32. Поликлиника в Хайгейте. Все места у кабинета врача заняты. Когда, поднявшись с трудом по лестнице, к кабинету подходит мужчина, молодой человек встает с кресла, уступая тому место:

- *Would you like to have a seat?*
- *Thank you!*

Вопросительно-побудительная начальная диктема носит многоцелевой характер: устранение угрозы лицу, желание произвести впечатление воспитанного человека, проявление заботы о больном человеке. Ведущую роль здесь играют рубрика фактуальной информации специального типа (знание норм поведения в подобной ситуации) и рубрика информации общего типа

(предложение занять место адресанта). Устранение угрозы лицу как адресата, вынужденного стоять на больных ногах, так и адресанта, сидящего рядом с человеком, испытывающим дискомфорт, происходит с помощью стратегий позитивной (проявление заботы о слушающем) и негативной (сослагательное наклонение уменьшает прямое коммуникативное воздействие) вежливости.

в) вопросительно-повествовательные диктемы

К этим диктемам можно отнести разделительные вопросы. Однако они представляют собой вопрос только по форме. По содержанию – это некатегоричный комментарий. Интонационно и грамматически вопросительно-повествовательные предложения начинаются как утвердительные, и лишь в самом конце говорящий добавляет вопросительную часть, которая (как показывает мой опыт подслушивающего) иногда не слышна. Ее основное предназначение заключается в реализации прагматических принципов вежливости и кооперации. Исходя из этого, разделительные вопросы в этом разделе не рассматриваются. Вместе с тем в корпусе собранных диалогов есть примеры инициации общения, которые следует отнести к категории вопросительно-повествовательных.

Пример 33.

После лекции по экономике сидящие рядом двое мужчин, члены научно-литературного общества, обмениваются мнениями:

- *Don't you think (that) Osborne seems to be playing a zero-sum game, (being left) with no room for budgetary maneuver?*
- *Exactly. He has no real money to spend. Moreover, he has denied himself any chance of growth, storing all extra cash in banks.*
- *He won't deliver growth if he doesn't boost short-term demand*
- *He won't indeed. (inaud.)*

Основной коммуникативной целью начальной диктемы является контактоставление. Фактуальная информация общего типа выражает

логическое умозаключение говорящего о затруднениях Дж. Осборна в распоряжении денежными средствами. Фактуальная информация специального типа сообщает слушающему о высоком образовательном цензе адресанта и о знании им правил этикета (вопрос со смягчающим категоричность *Don't you think* выступает ненавязчивым приглашением к вербальному взаимодействию). В данной диктеме большую роль играют также рубрики интеллективной (употребление экономических терминов, точность оценки ситуации) и эстетической (метафоричное сопоставление действий Осборна с игрой без победителей). Поскольку лекция проводится только для членов закрытого общества, говорящий уверен в способности слушающего правильно интерпретировать данное высказывание. Следовательно, сложная в когнитивном плане диктема носит объединяющий характер, создавая узы общества, обеспечивая взаимную признательность и солидарность. В начальной диктеме помимо основной цели контактоустановления говорящий реализует также цели самовыражения (демонстрация высокого статуса), смягчение угрозы лицу (форма вопроса предоставляет собеседнику возможность ограничиться кратким ответом), сохранение личной автономии обоих коммуникантов, благодаря нейтральности диктемы.

Итак, анализ вопросительных диктем, инициирующих общение между незнакомыми людьми в неформальной обстановке, показывает, что при доминировании фактуальной информации общего типа количество целей, реализуемых в общении ограничено, так как для эффективной коммуникации адресант прибегает к прямому способу общения, облегчая для слушающего задачу интерпретации. Диктемы в форме специальных вопросов представляют наибольшую угрозу лицу адресата, поскольку тот лишен возможности краткого ответа. Чем больший удельный вес приобретает рубрика информации специального типа, интеллективная или эстетическая рубрики, тем больше целей реализует говорящий и тем сложнее в плане интерпретации становится

диктема. Однако необходимо подчеркнуть, что подобная значительная «коммуникативная нагрузка» может носить как характер дифференциации (говорящий хочет подчеркнуть свою индивидуальность и продемонстрировать свой высокий статус), так и интеграции (говорящий ставит собеседника на такой же высокий уровень).

Следует также отметить, что в примерах, относящихся к открытой ситуации, инициатор общения имеет сравнительно большой выбор диктем для вступления в разговор. Инициация разговора вопросом может свидетельствовать о смещении ситуации от полюса «открытая» в противоположную сторону. Если адресанту необходима какая-либо информация от адресата, то вопрос остается наиболее действенным средством ее получения, т.е. адресант, в какой-то мере, ограничен ситуативным параметром «цель» в выборе начальной диктемы. В примере 29 вопрос можно трактовать и как запрос фактической информации, и как средство контактоустановления, в то время как в примере 28 вопрос обусловлен необходимостью получить нужное периодическое издание, что усиливает трансакциональность общения.

2.3. Закрытые ситуации. Стереотипные (этикетные) диктемы в инициации общения

В «закрытых» ситуациях инициатор общения лишен свободы выбора начальной диктемы. Человека, который вербально игнорирует помошь или не извиняется за причиненное беспокойство, считут невежливым и невоспитанным, что неизбежно настроит собеседника против него. «Закрытость» ситуации (помощь-благодарность, беспокойство-извинение) заставляет коммуникантов прибегать к стереотипным формам общения.

Пример 34. Поликлиника при Виттингтонской больнице. Пожилая женщина оглядывается в поисках свободного места. Мужчина, стоя спиной к

леди, забирает свои вещи (зонтик, трость, шарф, перчатки и.т.д.) с кресла. Он замечает женщину.

- *Sorry for keeping you waiting. I don't want to leave anything behind.*
- *That's all right. The older we are the more things we have to carry around.*
- *That's right. (Берет в руки зонтик.) (The) rain doesn't help either. I think I've got all my things now.*
- *Thank you.*

Извинение мужчины выражает заботу о женщине, которая возможно плохо себя чувствует. Стоя спиной к леди, он не осознает, что кто-то ожидает его ухода. Заметив ее, джентльмен тут же извиняется за свою невнимательность и дает объяснение своей медлительности. Женщина выражает верbalное одобрение действиям мужчины в соответствии с ритуалом, что позволяет обоим сохранить лицо в неловкой ситуации.

Пример 35. Лоддердейл-Хаус. Построенный в 16-м веке, дом в настоящее время принадлежит общественной организации Хайгейта. В нем размещается центр искусств и ресторан. Сюда приходит местная элита на выставки и концерты. Здесь в основном работают местные пенсионеры на добровольных началах.

Мужчина с метром в руках стоит за стеклянной дверью. Женщина протягивает руку, чтобы открыть дверь со стороны улицы. Заметив ее, мужчина тут же открывает дверь, чтобы впустить ее.

- *Thank you very much! Very good service! You're measuring your very good works?*
- *I'm thinking of installing a cupboard here.*
- *I think (the) cupboard is an excellent idea!*
- *Yes, it'll take in some stuff from the hall making it a little bit tidier.*

Взаимодействие начинается на невербальном уровне. Открыв дверь для леди, мужчина создает «закрытую» ситуацию, которая обязывает леди в ответ

на помочь поблагодарить мужчину. Поблагодарив его, женщина выражает одобрение его действиям и задает вопрос о его работе, свидетельствующий о ее заинтересованности и дружелюбии.

Пример 36. Женщину, которая выгуливает собаку, останавливает мужчина с двумя детьми:

- *Excuse me! Do you know where Kenwood House is?*
- *This road leads directly to Kenwood. Go straight down to the bottom of the hill, cross over to the other side, and there you are (inaud.) Kenwood.*
- *Thank you very much. That's very kind of you*
- *You're welcome.*

Просьбе объяснить дорогу обычно предшествуют выражения извинения, так как спрашивающий собирается причинить беспокойство собеседнику. В этом проявляется стратегия негативной вежливости. Она же прослеживается в формулировке последующего вопроса, который выражен в косвенной форме (*Do you know ...?*). После того как даны исчерпывающие указания, следует этикетный верbalный обмен, включающий выражение благодарности и заверения в желании помочь.

Пример 37. Женщина с маленькой собачкой на поводке прогуливается по тротуару в жилом районе. Навстречу ей идет другая женщина с конвертом в руке (Приблизительно в 30 метрах находится почтовый ящик.). Обе замедляют шаг, проходя мимо газона, на котором распустились разноцветные крокусы.

- *Hello!*
- *Hello!*
- *Crocuses've come out early this spring!*
- *Yes. They make a great show.*

Приветствие является маркером внутригрупповой принадлежности, поэтому оно почти не встречается в качестве вербального средства в инициации разговора между незнакомыми людьми. В вышеприведенном примере женщины

причисляют друг друга к местным жителям (люди обычно идут к ближайшему почтовому ящику и выгуливают собак недалеко от дома) и начинают разговор с приветствия. Люди, живущие по соседству, поступают подобным образом, даже если они не знакомы. Однако приветствие обычно отсутствует, если в ситуации ничего не указывает на принадлежность коммуникантов к какой-либо общей группе.

Ситуативная связанность и социальные установки или экспектации определяют начальные диктены в следующих примерах.

Пример 38. Часепитие в саду, открытом на один день для местных садоводов. Четыре человека пьют чай в беседке. Мимо в поисках свободного места проходит женщина. К ней обращается один из мужчин в беседке:

-Would you like to sit here? There's plenty of room.

-I'd be delighted. Thank you. It's a lovely garden, isn't it?

-It's beautiful. They've done a lot of work...

Пример 39. Институт науки и литературы в Хайгейте. В холле несколько человек пьют кофе и читают газеты. В соседнем помещении проходит лекция. В холл заходит мужчина, берет газету, наливает себе кофе и начинает искать свободный кофейный столик, чтобы поставить чашку, но все столики заняты. Он обращается к мужчине, рядом с которым есть свободное кресло:

- Could I put my cup on your table please?

- Please, do! You didn't go to that lecture on banking, did you?

- No. I didn't know about it. Missed my chance to make a lot of money.

- So did I.

Вышеприведенные примеры, на первый взгляд, довольно схожи: оба коммуниканта ищут свободное место, но в первом примере женщине предлагают присесть, а во втором мужчина сам просит разрешения поставить чашку на уже занятый столик. Однако, между двумя ситуациями есть

небольшая разница: в беседке сидят и разговаривают люди хорошо знакомые, и, женщина, навязывая им свою компанию, рискует нарушить общение, оказавшись единственным незнакомцем среди них. Во втором примере развертывающаяся ситуация предполагает не общение, а всего лишь чтение газет. Холл института более открытое пространство по сравнению с небольшой беседкой, где для людей, которые оказались в непосредственной близости друг от друга, разговор необходим, поэтому просьба мужчины во втором диалоге представляет собой меньшую угрозу негативному лицу собеседника, чем, если бы она исходила от женщины в первом диалоге.

Во всех рассмотренных примерах вербальные действия и их смысл строго регламентируются контекстом ситуации. Эти вербальные действия, в основном, представляют собой речевые формулы в рамках этикета, и их основным предназначением является сохранение лица и/или обеспечение желаемой ответной реакции.

2.4. Смешанный тип начальных диктем

Неимпозитивность общения обеспечивается также диктедами смешанного типа, которые также являются примерами сложного когнитивного общения, поскольку заключают в себе несколько целей и объединяют стратегии позитивной и негативной вежливости.

Пример 40. Мужчина прогуливается в парке. К нему подбегает чужая собака. Он гладит ее и говорит владельцу:

- *I love Jack Russells. I've got two of them at home.*
- *They are sweet, aren't they?*
- *They do like attention though. And they get jealous of each other.*
- *This one is exactly the same...*

В вышеприведенном диалоге начальная диктеда носит **объединяющий** характер. По форме она адресантно-ориентирована (начинается с личного

местоимения “*I*”), а по содержанию – адресатно-ориентирована (лестные слова о собаке слушающего). Подобная косвенность не только снимает угрозу негативному лицу слушающего, но и обеспечивает взаимную признательность («Мне нравится Ваша собака».) и создание уз общности («Мы оба предпочитаем эту породу.»).

Подобную «диффузность» можно наблюдать в многочисленных примерах, содержащих извинения. Диктема (*I'm sorry* – также по форме адресантно-ориентирована, но направлена на адресата, поскольку выражает участие по отношению к нему.

Диктемы смешанного типа усиливают косвенность высказывания. С одной стороны, инициатор общения говорит о себе, т.е. использует стратегию негативной вежливости, но с другой стороны, контекст и иллокуттивная сила глаголов (в наших примерах) подразумевает слушающего, т.е. на лицо уже стратегия позитивной вежливости. Подобная гармония стратегий и позволяет достичь желаемого баланса в общении – сохранить автономию и создать узы общности.

2.5. Стратегии позитивной и негативной вежливости в инициации общения

Прежде чем приступить к рассмотрению конкретных примеров, демонстрирующих стратегии позитивной и негативной вежливости, следует заметить, что зачастую представляется невозможным с точностью определить, к какой стратегии относится то или иное высказывание. Например, в ситуации, когда кто-то уступает место другому со словами *Would you like to sit down?*, данное высказывание можно понимать и как стратегию 1 (проявление внимания к адресату), и как стратегию 9 (забота о нуждах адресата), и как стратегия 10 (предложение). Критики теории вежливости объясняют это тем, что собранный П. Браун и С. Левинсоном материал состоял в основном из простых речевых

актов, и ситуативные параметры не учитывались достаточным образом [Griffin 1997]. Рассматривая стратегии вежливости, встречающиеся в общении между незнакомыми людьми, следовательно, представляется невозможным привести точное процентное соотношение различных стратегий, поэтому мы ограничимся лишь упоминанием высокой или низкой частотности их применения.

2.5.1. Стратегии позитивной вежливости в инициации small talk

В собранных диалогах присутствуют практически все стратегии позитивной вежливости. Однако стоит отметить, что они выражаются, как правило, тонко и ненавязчиво.

Стратегия 1. Обратите внимание на присутствие адресата, проявите заботу о его нуждах, интересах, имуществе (Notice, attend to H's wants, interests, needs, goods).

Пример 41. Мужчина останавливает машину у тротуара, по которому медленно идет старая леди и спрашивает:

- *Would you like me to drive you to the end of the road?*
- *No, thank you. That's very kind of you to ask ...*

Проявление внимания к нуждам адресата выражается также посредством следующих вопросов, зафиксированных в собранном материале: *Are you all right? Do you think you'll need some help? Would you like a hand?*

Стратегия 2. Чрезмерно подчеркивайте интерес (одобрение, сочувствие) к адресату (Exaggerate interest, approval, sympathy with H).

Пример 42. Автобус останавливается, не доезжая до остановки примерно 5-7 метров. Мужчина с палочкой с трудом преодолевает дистанцию, чтобы дойти до передней двери. Около нее стоит женщина, и, пропуская мужчину вперед, замечает.

- *It's appalling. It must have been horrible for you to walk all this way.*
- *Thank you. It's always difficult to say where (they...) pull up.*

Употребляя эмотивы, женщина преувеличивает трудности, с которыми сталкивается мужчина, так как дистанция не такая уж большая, и, раз мужчина смог дойти от своего дома до автобусной остановки, значит, он вполне способен пройти 5-7 метров. Гиперболизация позволяет подчеркнуть внимание говорящего к собеседнику, продемонстрировать заинтересованность в нем. Подобные речевые формулы можно считать частично десемантизованными, так как повод для такой гиперболизированной оценки отсутствует.

Однако примеры вербальной инициации small talk не содержат большого количества преувеличений, поскольку эмотивы – это показатель проявления эмоций, что не соответствует одной из главных характеристик английского общения – сдержанности.

Стратегия 3. Проявляйте усиленный интерес к адресату (Intensify interest to H).

Пример 43. Женщина, проходящая мимо палисадника, в котором цветет лещина, обращается к женщине, запирающей входную дверь.

- *Your witch hazel is wonderful! Absolutely stunning!*
- *Thank you. It's rather pretty in (the) sunshine ...*

Данная стратегия проявляется в употреблении маркеров so, absolutely, extremely и.т.д. Примеров, соответствующих данной стратегии, всего лишь несколько среди собранных. Однако во время мероприятий, находящих сильный эмоциональный отклик у присутствующих (футбольный матч, свадьба принца Уильяма и Кейт Мидлтон и.т.д.), даже незнакомые люди употребляют интенсификаторы в речи. «Употребление слова «absolutely» неизмеримо возросло во время бракосочетания Уильяма и Кейт» (*The “absolutely” count went tiresomely stratospheric during the wedding...*, “The Guardian”, 30 April, 2010). «В метро можно было видеть людей, одетых в свадебные наряды. Но самое

странные, люди, которые не знакомы друг с другом, разговаривали между собой». (*People were wearing wedding dresses on the London underground. Odder still, strangers were talking to each other.* “The Guardian”, 30 April, 2010). Обычно не принято вступать в small talk в общественном транспорте. Корреспондент считает разговор между незнакомыми людьми более необычным явлением, чем их непривычную одежду. Данный фактор можно считать косвенным фактором проявления стратегии 3, в отличие от прямого вербального маркера, выраженного словом «*absolutely*».

Стратегия 4. Используйте маркеры внутригрупповой принадлежности (Use in-group identity markers: love, darling, mate etc.).

В собранном материале отсутствуют маркеры, приведенные П. Браун и С. Левинсоном в качестве примеров. Как уже упоминалось, признаком, объединяющим коммуникантов по принципу общности (членство в клубе, один и тот же район проживания и т.д.), является приветствие *Hello!*, если параметры ситуации указывают на данную общность.

Пример 44. Женщина выходит из дома и видит, что у дверей соседа стоит мужчина с чемоданом и сумкой. Она обращается к нему

- *Hello. You must be waiting for Brien?*
- *Oh, hello. Yes. (...) some fault in communication, I'm afraid.*
- *Is there anything I can do? Do you want to come in and have a cup of tea?*
- *No, thank you. I've just called Brien and he's on his way.*

Поскольку мужчина с чемоданом стоит у двери соседа, женщина, предполагая, что это его гость, приветствует его объединяющим “*Hello!*” и предлагает ему свою помощь.

То же самое можно сказать об объединяющем свойстве местоимения «мы».

Пример 45. Небольшой магазинчик, продающий украшения ручной работы в Хемпстеде. Женщина рассматривает бусы. К прилавку подходит другая женщина, берет с прилавка браслет и говорит:

- *We know now where to come at Christmas. Lovely, aren't they?*
- *Yes, very pretty.*

Стратегия 5. Стремитесь к согласию (Seek agreement).

Пример 46. По тротуару идет мужчина с семьей. В это время у машины, припаркованной рядом, начинает плавно, открываясь, скользить дверца, что сопровождается необычным звуком, после чего водитель выходит на тротуар. Мужчина с семьей останавливается и обращается к водителю:

- *Isn't it a great sound to impress a passerby?*
- *Yes, and it's great when you've got your hands full.*

Мужчина, начинаящий разговор, уверен, что положительная оценка достоинств машины найдет соответствующий отклик у владельца. Данная стратегия близка к стратегии 1,2,6,7 и др., поскольку избежать разногласия можно в основном, разговаривая на «безопасные» темы, которые предположительно интересны адресату, и демонстрируют увлеченность адресанта и, следовательно, общность интересов коммуникантов. Стратегия 5 типична для собранных примеров, что подтверждает обязательное условие достижения согласия при вступлении в разговор с незнакомым человеком.

Стратегия 6. Избегайте расхождения во взглядах (Avoid disagreement). Эта стратегия сходна с предыдущей. Единственное (причем существенное) различие состоит в том, что примеры данной стратегии включают в себя диктены по смягчению угрозы лицу.

Пример 47. Кафе при гольф-клубе. За одним из столиков сидит пожилая леди, пьет чай и читает газету. В противоположном углу сидит женщина и просматривает спортивный журнал. В это время входит группа женщин (5-6 человек), которая только что закончила играть в гольф, шумно обмениваясь

впечатлениями. Выпив по стакану сока, они через 5 минут уходят, и в кафе снова воцаряется тишина. Пожилая леди обращается к женщине, сидящей в углу:

-It's much better now when the noisy crowd has left.

-Yes. They must have been very excited (with) the game.

Несмотря на то, что более молодая женщина не была беспокоена шумом, она не говорит об этом прямо. Она сначала соглашается с собеседницей и только потом оправдывает игроков в гольф за их несколько шумное поведение. Подобная стратегия позволяет избежать сбоев в общении, если участники разговора явно придерживаются разных взглядов.

Стратегия 7. Предполагайте, упоминайте, акцентируйте общность интересов (Presume, raise, assert common ground).

Пример 48. Надвигается гроза, и спасатель у открытого водоема для купания попросила женщину, которая только что начала плавать, выйти из воды. Она заходит в раздевалку, где одевается другая женщина. Взглянув на расстроенное лицо вошедшей, она спрашивает

– Did you manage to get your swim?

- No, they asked us to get out...

Обе женщины пришли в парк, чтобы искупаться, и когда планы одной из женщин были нарушены из-за погодных условий, вторая уверена, что ее вопрос непременно найдет отклик у собеседницы. Акцент на общность интересов также подразумевает и проявление интереса к адресату. Поэтому данная стратегия позволяет расположить к себе собеседника, т.е. установить атмосферу доверия и солидарности. Примеры данной стратегии включают в себя также комплименты или вопросы о собственности адресата.

Стратегия 8. Шутите (Joke).

Пример 49. После обильного снегопада в Лондоне женщина озабоченно смотрит на свой заснеженный палисадник и говорит проходящей мимо другой женщине:

- *(I) can't do any gardening now. There are only seed catalogues (left) to read for solace.*

- *Absolutely! It's unbelievable what havoc the weather can wreck on a garden (within a) night...*

Юмор высоко ценится в общении среди представителей среднего класса. Во-первых, он уменьшает угрозу лицу (женщина расстроена снегом, который может сломать зеленые ветки роз, магнолий и рододендронов и смягчает неприятность ситуации шуткой), во-вторых, умение неординарно интерпретировать ситуацию способствует повышению самооценки, в-третьих, выступая в качестве характерной особенности английской культуры, юмор гарантирует интерес и расположность со стороны собеседника.

Стратегия 9. Утверждайте, предполагайте, что говорящему известны заботы слушающего (Assert, presuppose S's knowledge of and concern for H's wants).

Пример 50. Озеро в парке (Хемпстед Хит), в котором можно плавать круглый год. Из воды, температура которой +4C°, выходит молодая женщина. Другая женщина открывает для нее дверь, ведущую к душевым кабинкам с горячей водой, и говорит:

- *It must have been very cold. How very brave (you are)!*

- *Thank you. Yes, it is cold, but I enjoyed it.*

Данная стратегия также основывается на общности взглядов, достижении согласия и избегании коммуникативного конфликта.

Пример 51. Гостиная Института Науки и Культуры в Хайгейте. Стоит ветреная морозная погода. Входит женщина, которой на улице было явно холодно. Мужчина, который сидит у камина и читает газету, обращается к ней:

- *There's some coffee and biscuits left over there. The book group have just finished their break and are not coming back. You're welcome to help yourself.*

- *Thank you. How kind of you to let me know...*

В этих двух диалогах адресанты понимают, что их собеседники, должно быть, испытывают дискомфорт из-за холода и стараются ненавязчиво помочь им преодолеть его. В первом диалоге это происходит на вербальном (выражение восхищения действиями женщины) уровне. В примере 51 начальная диктема (*'There's some coffee and biscuits left over there. The book group have just finished their break and are not coming back'*) по сути выражает: «Я знаю, что Вы замерзли и хочу помочь Вам» и является предложением для женщины выпить чашечку кофе, чтобы согреться

Стратегия 10. Предлагай, обещай (Offer, promise).

Пример 52. Женщина с коляской пытается пройти через парковую калитку, но дверца не держится на месте и закрывается. Проходящий мимо мужчина говорит:

-*Would you like me to hold it for you?*

-*Yes, please.* (Мужчина придерживает дверь.)*Thank you.*

В случаях, когда адресат своими действиями активизирует стратегию позитивной вежливости (как в данном примере), предполагающую оказание помощи (адресат упал, несет тяжелые сумки, не может открыть дверь и.т.д.), физическим действиям обычно предшествует вербальное предложение помощи. Данное предложение помочь характеризуется наличием, по меньшей мере, двух конфликтующих целей: участие, стремление поддержать и, с другой стороны, это намек на то, что адресат не в силах самостоятельно справиться с ситуацией. Подразумеваемая беспомощность адресата может негативно сказаться на его самооценке и тем самым унизить его. Видимо поэтому в 32 подобных ситуациях, присутствующих в собранном материале, только в двух случаях физические действия предшествуют вербальному предложению помочь. В

остальных случаях адресант сначала спрашивает разрешения: *Would you like a hand? Do you want me to ...? Is there anything I can do? Are you all right?* и.т.д.

Стратегия 11. Будь оптимистичен (Be optimistic).

Пример 53. Сад, открытый для посещения членами местной садоводческой организации. Очень жарко. В тени на скамейке под большим деревом сидит мужчина. К нему присоединяется женщина со стаканом воды в руках и говорит:

-I hope you are not as hot as I am.

- I'm sorry, if you're hot. I'm sure some water would help ...

Выражение оптимизма представляет собой довольно распространенное явление в английском общении. Ассоциируясь с положительными эмоциями, оптимизм дает ощущение удовлетворения, и поскольку он является нормой, способствует сближению и усилению солидарности.

Анализ диалогов, представляющих собой примеры стратегий позитивной вежливости, показывает высокую степень почтительного отношения к адресату. Инициативные реплики имплицитно (*There's always minor or colossal catastrophe going on with this equipment!* – мужчина выражает вербальную поддержку женщине, которая безуспешно пытается налить кофе из автомата) или эксплицитно (*It's like a car from the future!* – прохожий выражает свое восхищение автомобилем) демонстрируют выражение уважения и признания к собеседнику.

Среди примеров, которые можно отнести к стратегиям позитивной вежливости, встречаются также диктемы «псевдонеучтивости» (mock impoliteness) или «наступательная манера проявления дружелюбия» (offensive way of being friendly) [Leech 1983, c.142].

Пример 54. Супермаркет «Садовод». Женщина, чья корзина уже доверху наполнена рассадой цветов, рассматривает растения, решая, стоит ли покупать еще. Мимо проходит другая покупательница:

- *Careful! Don't spend too much!*

- *I know. It's difficult, isn't it? ...*

Обе женщины смеются.

Категоричность двух начальных реплик имеют форму приказа. В английском языке обычно избегают выражать запреты посредством “*Don't...!*” (Ср. По газонам неходить. *Keep off the grass*. Не переходите улицу. *Stay on the other side*. Хода нет. *Stay out*). В данном случае выход за рамки привычных форм поведения, столкновение плохо согласующихся друг с другом представлений (наблюданная фамильярность обращения и ожидаемая вежливость со стороны представительницы среднего класса) вызывает смех. Юмор, ассоциируясь с удовольствием и, уменьшая угрозу лицу, способствует сближению коммуникантов.

Пример 55. У калитки парка встречаются пожилая женщина на скутере и мужчина. Оба останавливаются, давая возможность друг другу, пройти через калитку. Мужчина говорит:

- *You go first. You're more mobile.*

- *Yes, four wheels (are) always an advantage...*

Несмотря на то, что обе реплики мужчины кратки и категоричны (первая носит характер команды), они не воспринимаются как таковые женщиной на скутере, благодаря контексту и разделяемым условностям. Пожилая леди, испытывающая трудности при ходьбе, безусловно, пользуется правом первой пройти через калитку. Подчеркивая это право, мужчина прибегает к проявлению наступательного дружелюбия, уверенный в том, что леди правильно поймет его.

2.5.2. Стратегии негативной вежливости

Среди некоторых стратегий негативной вежливости (например, 1 и 4) также не существует четких различий. Так, выражая просьбу косвенно, мы

уменьшаем степень обязательств, которые мы накладываем на собеседника, предоставляя тому шанс не реагировать на высказывание.

Собранный материал содержит множество примеров (129) с просьбой объяснить дорогу. Все они представляют собой так называемые «хеджинговые» вопросы: *Do you know if there's a public library nearby? Is this the right way to Highgate cemetery? Could you tell me where the Whittington Hospital is?* Данное высказывания можно отнести как к стратегии 1 (Be conventionally indirect), так и к стратегиям 2 (Question, hedge) и 4 (Minimalise the imposition). Отсутствие прямой формулировки вопроса (*Is there a public library nearby? Where is the Whittington Hospital (Highgate cemetery)?*) смягчает категоричность, уменьшая тем самым угрозу лицу.

Стратегия 3. Будь пессимистичен (Be pessimistic). Несмотря на то, что в литературе по теории вежливости приводятся примеры данной стратегии, в собранном материале они практически отсутствуют.

Стратегия 4. Извиняйся (Apologise). Наблюдения показывают, что извинения часто взаимны. Например, в супермаркете, посетитель, протискиваясь между полками с товаром и другим покупателем, извиняется за то, что задевает его. Покупатель считает нужным извиниться, так как загораживает проход. Или, пытаясь уступить друг другу дорогу, коммуниканты делают шаг в одну и ту же сторону. Обоюдные извинения демонстрируют взаимное признание возникшего дисбаланса в привычном взаимодействии и желание его восстановить.

2.5.3 Акты угрозы лицу

Иногда один из коммуникантов совершает акт угрозы лицу, за которым тут же следуют извинения.

Пример 56. На узком тротуаре женщина с коляской останавливается, чтобы прочитать объявление на ограде. Она оборачивается и видит, что

мужчина, который шел следом, тоже вынужден остановиться. Она делает шаг в сторону и говорит:

- *Sorry. I didn't realise I was in your way.*
- *That's OK. No hurry.*

Мужчина, идя по тротуару, останавливается, поскольку на его пути стоит женщина с коляской. В соответствии с теорией П. Браун и С. Левинсона, он может либо совершить акт угрозы лицу, попросив женщину уступить дорогу в имплицитной или эксплицитной форме или подождать, пока та закончит читать объявление или заметит, что мужчине нужно пройти. Он предпочитает подождать. Женщина, осознав, что она задерживает мужчину, извиняется (стратегии негативной вежливости: *apologise, give reasons*).

Пример 57. В аэропорту мужчина с багажной тележкой пытается обойти чемоданы другого мужчины с ребенком на руках, который смотрит в сторону табло. Мужчина с тележкой, видя, что проход слишком узок, спрашивает:

- *Will it be alright if I move your suitcase a (little)?*
- *Oh, sorry.* (Тут же убирает чемоданы с прохода.)

В этом примере мужчина с багажной тележкой предпочитает не ждать, пока его заметят, а совершает акт угрозы лицу, смягчая ее применением стратегии негативной (*Hedging, Minimise the imposition, Point-of-view distancing: Will it be alright if ...*) и позитивной вежливости (*Offer: I move your suitcase a little.*).

Данную стратегию, наряду со стратегиями *Impersonalise S and H, State the FTA as a general rule, Nominalise, Go on record as incurring debt, not indebting*, П. Браун и С. Левинсон относят к стратегиям по смягчению угрозы лицу.

Как уже отмечалось, угроза лицу может быть незначительной, например, коммуникант загораживает проход, и адресант просит его посторониться. В этом случае, диалог сводится к минимальному:

- *Excuse me.*

- *Sorry.*

Однако часто ситуация требует более сложных вербальных маневров, чтобы добиться желаемого результата. «Если говорящий слишком прямолинеен в выражении своих намерений, то у собеседника складывается впечатление, что его критикуют или пытаются на него надавить. Если адресант говорит обтекаемо, слушающий может не понять его» [Griffin 1997, с. 137].

Пример 58. Финзбери Парк в Излингтоне. Женщина выгуливает собаку на поводке. Они оказываются поблизости площадки клуба собаководов, на которой инструктор проводит упражнения с собаками в присутствии их владельцев. Площадка не огорожена, и, видимо поэтому, женщина не осознает, что она находится на территории клуба. Собаки отвлекаются, и инструктор какое-то время пытается вернуть их внимание, надеясь, что женщина правильно оценит ситуацию и уйдет. Но женщина, поглощенная действиями своей собаки, не осознает, что она мешает. Инструктор обращается к ней:

- *I'm sorry. I really want the dogs to concentrate on the task.*

- *Oh, sorry.*

Иллоктивная цель высказывания инструктора – заставить женщину уйти. Данная цель может быть достигнута с помощью приказа или просьбы. У них одна и та же иллоктивная цель, но разная иллоктивная сила. Однако инструктор не прибегает ни к приказу, ни к просьбе. Она сначала извиняется за беспокойство (*I'm sorry.*). Декларатив (*I really want the dogs to concentrate on the task.*) выражает ее огорчение невнимательностью собак и служит косвенным призывом к собеседнику оказать содействие. Данную тактику можно охарактеризовать и как намек (Give hints.), и как просьбу об одолжении адресанту (Go on record as incurring a debt, not indebted.). и как тактика не оказывать давления на адресата (Don't coerce H.).

Пример 59. Девушка выгуливает двух собак на поводке. Собаки подходят к луже с грязной водой и жадно начинают пить. Неподалеку стоит мужчина. Он

некоторое время, молча, наблюдает за собаками, затем, обращаясь к девушке, говорит:

-I don't think this water is good for (the) dogs.

-No, doesn't look nice. (Обращаясь к собакам, оттаскивает их от воды.)

Come on, guys. (Мужчине.) *Thanks.*

Англичане отличаются своей любовью к животным, ревностно следя за тем, чтобы с ними правильно обращались. В соответствии с нормами поведения, принятыми в английской культуре, «совет нарушает личную автономию собеседника, а рекомендации подразумевают критику» [Knapp 2005, с.400]. Увидев, что собаки пьют грязную воду, мужчина стоит перед выбором, совершать акт угрозы лицу или проигнорировать ситуацию. Он сначала дает возможность девушке исправить положение дел, но, не дождавшись, решает вмешаться. У него есть два пути: эксплицитное выражение своих намерений (*Don't let your dogs drink the dirty water!*) и имплицитное. Как видно из примера, мужчина избегает жесткого варианта, выбрав смягченную альтернативу. Смягченная форма может отражать тактики позитивной и негативной вежливости. В данном случае хеджинг (*I don't think ...*) и частичная имперсонализация (упоминание грязной воды, а не поступка девушки) позволяют отнести высказывание к тактике негативной вежливости.

2.6. Юмор в начальных диктемах

Выражая негативные эмоции, англичане часто прибегают к юмору. Как уже упоминалось ранее, юмор помогает преодолеть дискомфорт в различных ситуациях, а также «способствует установлению хороших взаимоотношений, согласию, чувству солидарности, совместный смех устраниет угрозу лицу» [Coupland J. 2000, с. 268].

'Drawing isn't fun if you can't make a mess!' (Мужчина о скамейке в парке, где дети покрыли рисунками не только асфальт перед скамейкой, но и часть

самой скамейки.), ‘*Nice morning for a dance!*’ (Парень девушке, когда оба делают шаг в одну и ту же сторону несколько раз, пытаясь уступить друг другу дорогу.), ‘*Are we going to have any spring this year?*’(Женщина во время продолжительной холодной погод в мае.).

Дж. Лич, Э. Гриффин и др. к стратегиям по смягчению угрозы лицу относят также иронию. «Ирония позволяет говорящему быть невежливым по сути, оставаясь вежливым по форме» [Leech 1983, с.142]. В собранном материале отсутствуют примеры, где ирония направлена на адресата. Однако ироничная оценка ситуации или самого говорящего довольно характерна для вербального взаимодействия незнакомых людей.

Пример 60. В автобусе девушка с энтузиазмом очень громко разговаривает по мобильному телефону. Женщина, обращаясь к другой женщине, сидящей рядом, говорит:

- *Some people can't be happy if they don't make sure that the whole bus can hear them talking.*

- *Perhaps she doesn't realize how loud she is ...*

В данном случае наблюдается замена конкретного события общим явлением. Женщина явно не одобряет громкий разговор в общественном транспорте, но она не выражает свое негативное отношение в прямой форме. Замечание граничит с сарказмом: «Некоторым так мало нужно для полного счастья – всего лишь громко поговорить по телефону!» Выход за рамки привычного поведения отражается в ироничных замечаниях. Однако женщина не обращается напрямую к девушке, избегая, таким образом, совершение акта угрозы лицу. Адресуя свою реплику сидящей рядом женщине, она надеется на установление уз общности, чувства солидарности, взаимопонимание, контактноустановление. Подобным же образом можно объяснить следующие реплики в кафе, обращенные к незнакомым людям:

- *What do they put in (the) coffee here?* (Один парень другому, после многочисленных взрывов смеха, сопровождающих разговор молодой пары, которая сидит за соседним столиком и пьет кофе).

- *Can't hear myself think.* (Мужчина другому мужчине, пытаясь сосредоточиться на чтении газетной статьи, после того как в кафе зашла шумная группа молодых людей.)

Пример 61. На автобусной остановке стоят две женщины. Очень холодно. Дует пронизывающий ветер. Из подошедшего автобуса выходят две школьницы в легких белых блузках с пальто в руках. Одна из женщин притворно удивляется:

-Oh, dear, oh dear! Don't they teach them at school how to put on their coats?

-That's right. Young people don't seem to feel cold in the way we do.

Женщина демонстрирует свою интеллектуальную способность подмечать в обычном явлении комическую сторону. Она иронизирует по поводу непонимания простой необходимости одевать теплую одежду в холодную погоду, но это мягкая ирония, так как выражает не насмешку, а скорее участие. (*Oh, dear, oh, dear* – маркер сочувствия.)

Наличие юмористических комментариев в собранных диалогах демонстрирует популярность поиска новых интерпретаций ситуации, комбинацию ума и веселья одновременно.

Приведенные примеры отличает высокая степень косвенности. Во-первых, отсутствует прямое указание на объект иронии. Во-вторых, адресату необходимо декодировать начальную диктуму, поскольку лексические и грамматические значения входящих в нее языковых единиц обозначают совсем не то, что имеет в виду адресант.

Пример 62. Парк в Норфолке. При входе в парк в небольшой рощице гуляют морские свинки. Парень, оборачивается к только что подошедшей девушке и говорит:

- *Funny, aren't they? It's front end looks exactly the same as the back end.*

- *Yes, cool. And the fur hasn't even decided in which direction it wants to lie!*

Это пример юмора, демонстрирующий популярность поиска новых интерпретаций ситуации, комбинацию ума и веселья одновременно. Парень уверен, что юмористический комментарий не только создаст тесную интерперсональность (нейтральный комментарий о каком либо параметре ситуации также обладает подобными свойствами), но и продемонстрирует свободу мышления говорящего, легкость ассоциаций, способность смотреть на вещи с необычной стороны.

Анализ корпуса диалогов показывает, что диктемы, содержащие иронию, в зависимости от главной коммуникативной цели распадаются на четыре группы:

- контактостановление
- смягчение угрозы лицу адресанта
- смягчение угрозы лицу адресата
- смягчение угрозы лицу обоих участников коммуникации

Каким же образом ирония обеспечивает коммуникативный успех при вступлении в разговор?

Для ответа на этот вопрос рассмотрим типовые примеры начальной фазы верbalного взаимодействия представителей английского среднего класса.

Пример 1. Участники демонстрации против сокращения ассигнований на социальные нужды ожидают начала митинга. В толпе один из демонстрантов обращается к мужчине, который держит в руках лозунг с критикой правительства, переделанный из предвыборного рекламного плаката либерально-демократической партии.

- (*That's*) a clever way to use a Lib-Dem poster. I've re-sited screws on mine and got an excellent snow shovel! (Диктема 1)
- (Смеется.) Very ingenious ...

Обычно политика не входит в перечень тем, рекомендуемых для вступления в разговор с незнакомым человеком. Однако в данном случае на демонстрацию собрались люди, недовольные политикой коалиционного правительства. Следовательно, адресант уверен, что его насмешливая реплика о пустых предвыборных лозунгах либерал-демократов найдет соответствующий отклик у собеседника, т.е. обеспечит узы общности, взаимную признательность и не создаст угрозы лицу адресата. Ирония выражается в объединении двух разнородных смысловых планов: плакат как средство предвыборной агитации и плакат как лопата для уборки снега.

Пример 2. Женщина в самолете садится в кресло. Она также пытается втиснуть рядом с собой свою сумочку, но места явно недостаточно. Она говорит молодому человеку, сидящему в соседнем кресле:

-Are seats getting smaller or am I getting bigger? (Диктема 2)

- (Улыбается.) I was wondering about that too...

Диктема 2 выражает pragматическое несоответствие между реальным положением дел (стандартность кресел в самолете и нормальным телосложением женщины) и комическое изменение размеров этих предметов в реплике женщины. Неудача в присутствии других людей обычно ассоциируется с потерей лица. В данной ситуации женщина прибегает к юмору и иронии с целью его восстановления. Юмор выражает уверенность говорящего в себе, так как оригинальная интерпретация ситуации демонстрирует неординарность мышления и, следовательно, статус всесторонне развитого человека.

Пример 3. Ветреная погода, временами идет дождь. Четыре человека стоят в очереди к банкомату. Сильный порыв ветра выворачивает наизнанку зонт у одной из женщин, и ей приходится приложить немало усилий, чтобы придать ему прежнюю форму. Пожилой джентльмен говорит ей:

- It looks like in nature summer hardly exists (at all)! (Диктема 3)

- Exactly! Nature is taking no interest (whatsoever) in the human calendar ...

Женщина оказалась в неловкой ситуации, и джентльмен, понимая это, отвлекает внимание присутствующих, от неудачных попыток женщины справится с зонтом. Разговор переходит на погоду, смягчая тем самым угрозу лицу адресата. Это позволяет создать атмосферу солидарности и узы общности между коммуникантами. Ирония в диктеме 3 заключается в том, что понятию «природа», которой свойственна циклическая смена времен года, приписывается совершенно противоположный признак. Судя по ответной реплике, оценка адресантом общего фонда знаний, психологического характера и способностей понимания адресата оказалась верной, и желаемый прагматический эффект (смягчение угрозы лицу) был достигнут.

Пример 4.

Часть тротуара (примерно 4 метра) на одной из улиц перекрыта из-за дорожных работ. Двое мужчин, быстрым шагом подойдя к заграждению, вынуждены остановиться и ждать (фактически, прижавшись к стене здания), пока большой поток людей, вышедших из автобуса, пройдет по узкому проходу. Оказавшись в непосредственной близости друг от друга, они обмениваются комментариями:

-It seems all road works have three things in common: the beginning, the muddle and no end.

-They're (a) real nuisance, aren't they?

Оба коммуниканта оказываются в неловком положении и физически (неловкая поза, невозможность продолжить путь), и психологически (ощущение дискомфорта), т.е. под угрозой оказывается их негативное (нарушение личного пространства) и позитивное (невозможность выполнения намерений) лицо. Инициатор разговора восстанавливает возникший дисбаланс, прибегая к иронии. В динамике любого процесса можно выделить три стадии: начало (*beginning*), середину (*middle*) и окончание (*end*). Комический эффект достигается с помощью контраста между сходством звучания двух слов (*muddle*

и *middle*) и различием в их значениях. Используя семантико-звуковой принцип каламбура, адресат характеризует основную часть дорожных работ (*middle*) как «беспорядок» и «неразбериху» (*muddle*).

Рассмотренные начальные диктены отражают разнообразные стратегии вежливости, главной целью которых является сведение к минимуму прямого коммуникативного воздействия на собеседника. Ни одна из начальных диктем не является адресатно-ориентированной, т.е. не нарушает личную автономию адресата. Первая часть диктены 1 представляет собой комплимент, который лингвисты относят к стратегии сближения [Brown, Levinson 1978]. Вторая часть диктем 1 и 2 адресантно-ориентирована, что способствует усилению чувства общности между коммуникантами: давая информацию о себе, адресант ненавязчиво побуждает собеседника ответить тем же.

Все начальные диктены носят многоцелевой характер. Помимо приглашения к верbalному взаимодействию или смягчения угрозы лицу, диктены, содержащие иронию, позволяют инициатору общения реализовать свою креативность и оригинально интерпретировать события в стереотипном (по форме) ситуативном комментарии, т.е. проявить свою индивидуальность в узких рамках конвенций. Следовательно, ирония в данном типе общения представляет собой единство противоположностей: объединяет, создавая чувство солидарности, и разделяет, подчеркивая индивидуальность говорящего.

Рассмотренные диктены представляют собой пример сложного в когнитивном плане общения, что свидетельствует об отличной языковой компетенции говорящего, прекрасном образовании и, следовательно, высоком социальном статусе.

Имплицитный смысл рассмотренных диктем намного богаче эксплицитного. Рубрика фактуальной информации общего типа нейтральной ситуативной диктены всего лишь дает оценку какому-либо объекту окружающей действительности. На имплицитном уровне – говорящий

приглашает собеседника к верbalному сотрудничеству, сообщает о своем статусе, эмоциональном настрое, уровне коммуникативной компетенции, устанавливает необходимую дистанцию, демонстрирует определенные личностные качества, снимает создавшееся психологическое напряжение и.т.д.

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие прагматические характеристики, обеспечивающими коммуникативный успех высказываний, содержащих иронию:

1. Все высказывания не выходят за рамки этикетных конвенций. Они относятся к повествовательному или вопросительно-повествовательному коммуникативному типу предложений, которые носят нейтральный или адресантно-ориентированный характер, что позволяет обеспечить неимпозитивность общения; не затрагивают сверхценных смыслов в сознании участников; благодаря комическому эффекту, не вызывают глубоких отрицательных эмоциональных переживаний; создают атмосферу солидарности.
2. Для диктем, содержащих иронию, характерна семантическая двуплановая структура, т.е. происходит «столкновение» стереотипной ситуации (плохая погода, дорожные работы, теснота, недовольство политиками и.т.д.) и ситуации, комически обыгранной с помощью языковой формы.
3. Помимо основной коммуникативной цели говорящий реализует ряд второстепенных: удовлетворить свою потребность в общении, дать выход эмоциям, оказать определенное воздействие на адресата, продемонстрировать свой статус и.т.д.
4. Прибегая к иронии, адресант реализует свои творческие возможности. По сути дела он использует различные средства языка для отображения своего неповторимого, субъективного восприятия мира. Эта спонтанная языковая игра способствует осознанию говорящим своей собственной неповторимости и превосходства, повышает его самооценку и доставляет удовольствие.

Удовольствие от демонстрации своих определенных личностных качеств – остроумия, абстрактности мышления, связанной с широтой ассоциативных полей; знания форм и экспрессивных возможностей языка – в значительной мере компенсирует отрицательное воздействие ситуационных параметров на адресанта. Адресат, приняв участие в «языковой игре» [Берн 1992, Хейзинга 2002], разделяет это удовольствие, усиленное атмосферой солидарности. Таким образом, достигается прагматический эффект, устраивающий обоих участников общения.

Выводы по второй главе

Рассмотренные примеры, которые являются наиболее характерными среди собранных диалогов, позволяют сделать следующие выводы:

В рамках small talk наблюдается сложное взаимодействие интеракционального и трансакционального видов общения, граница между «фатикой» и «информатикой» часто размыта, следовательно, small talk между незнакомыми людьми представляет собой диффузный тип интеракционального и трансакционального общения, причем трансакциональность и интеракциональность могут передаваться метаязыковыми средствами. Одним из таких метаязыковых средств выступает принцип вежливости, т.к. бесперебойное речевое взаимодействие возможно только в условиях коммуникативного комфорта, который достигается, если вербальная реакция соответствует социально ожидаемому поведению в определенной ситуации.

Small talk между незнакомыми людьми в английской культуре среднего класса свойственна высокая когнитивная сложность, которая может проявляться на лексическом уровне и на диктемном уровне (конвенциональность, идиоматичность, преобладание интеллективной и эстетической информации). Когнитивная сложность проявляется также в наличии второстепенных целей межличностного (продемонстрировать

готовность к сотрудничеству и произвести впечатление социально адекватного члена общества) и личностного (сохранение своего Я, преумножение личных положительных свойств, желание казаться всесторонне развитым) плана. Как показывает собранный материал, все диалоги отличает ярко выраженная тональность согласия. Даже если мнение адресата не совпадает с мнением собеседника, ответ в форме ‘Yes, but ...’ выражает превосходство уважения к адресанту над собственными интересами.

Таким образом, в качестве small talk между незнакомыми людьми, принадлежащими к английскому среднему классу, выступает многоцелевое, согласованное, трансакциональное/ интеракциональное речевое взаимодействие, для которого характерны стремление сохранить лицо обоих коммуникантов, взаимная признательность, установление уз общности и содержательная основа которого определяется потребностью в социальном контакте.

В открытых ситуациях основной коммуникативной целью повествовательных и повествовательно-вопросительных диктем выступает привлечение внимания с намерением вступить в контакт.

Фактуальная информация специального типа является ведущей рубрикой, поскольку на первый план выступает не сообщение или запрос информации, а создание уз общности, взаимной признательности и предотвращение угрозы лицу. Значимость интеллективной и эстетической рубрик информации в начальных диктемах зависит от того, как говорящий оценивает личность собеседника.

Свыше 70% всех диктем, инициирующих общение в открытых ситуациях составляют **ситуативные диктемы**, что позволяет считать их одной из наиболее принятых форм в инициации общения между незнакомыми людьми. Несмотря на то, что они формально не содержат вопроса или просьбы,

в англоязычной культуре они рассматриваются как приглашение к интеракции и подразумевают ответ самим фактом обращенности к собеседнику.

В силу их универсальности их можно причислить к специализированным вербальным средствам инициации small talk. Они сигнализируют готовность начать общение, и их удобство заключается в стандартности интерпретации, а также в том, что обмен комментариями собеседников ни к чему не обязывает: интеракция может состоять только из реплики-стимула и реплики-реакции. Их главное назначение продемонстрировать взаимную расположность друг к другу, сохраняя при этом относительную личную автономию коммуникантов.

82% всех ситуативных диктем носят нейтральный характер, т.е. не затрагивают контекст адресата или адресанта. Подобная частотность использования соответствует английским культурным ценностям (умеренность, прагматизм). Нейтральные ситуативные диктены не вносят кардинальных изменений в межличностные отношения, позволяя сохранить личную автономию, и не представляют значительную угрозу лицу собеседника.

Согласно коммуникативно-установочной информации, определяемой условиями интенционального выражения и ожидаемого действия они выражают приглашение к взаимодействию.

Выбирая адресатно-ориентированную диктему (комплимент), адресант преследует стратегию сближения, что может представлять собой угрозу негативному лицу адресата и нести в себе риск коммуникативной неудачи. Поскольку собеседники незнакомы, адресант может только строить предположения о характере интерпретации своего высказывания адресатом, и перед ним стоит довольно сложная задача найти правильный баланс близости и дистанцированности, чтобы избежать угрозы негативному лицу слушающего; поэтому диктены **смешанного типа, объединяющие личности адресата и адресанта, являются более предпочтительными.**

Адресантно-ориентированные диктены не представляют собой угрозы лицу адресата, создают меньшую угрозу автономии слушающего по сравнению с адресатно-ориентированными диктеными. Однако сами по себе они не создают уз общности и взаимной признательности, поскольку ограничиваются только личностью адресанта. Адресантно-ориентированные диктены (5% от общего числа комментариев) способствуют вторжению в личный мир говорящего, что угрожает его автономии. В то же время разглашение информации личного характера является своего рода приглашением для адресата ответить тем же, что может рассматриваться как угроза его лицу. Совокупность данных факторов объясняет довольно низкое процентное содержание подобных ситуативных диктем в корпусе диалогов.

Коэффициент стереотипности ситуативных диктем варьируется в зависимости от ситуативных параметров, индивидуальных речевых и психологических особенностей говорящего.

Нarrативы (нейтральные и адресантно-ориентированные), обладая теми же свойствами, что и соответствующие ситуативные диктены, встречаются реже, поскольку упоминание прошедших событий не имеет такой же объединяющей силы по сравнению с присутствующими ситуативными факторами.

Адресатно-ориентированные **вопросы** и приветствие Hello! присутствуют в ситуациях, параметры которых (обычно место действия) указывают на внутргрупповую принадлежность.

В закрытых ситуациях основной коммуникативной целью выступает устранение/смягчение угрозы лицу. Фактуальная информация общего типа является ведущей рубрикой, сводя интерпретационные усилия со стороны слушающего к минимуму и быстро восстанавливает нарушенный баланс взаимоотношений.

В закрытых ситуациях наблюдается употребление стереотипных (этикетных) форм общения. За типичными коммуникативными ситуациями (беспокойство-извинение, помощь-благодарность) закреплены устойчивые слова и речевые обороты, отражающие общие принципы выбора языковых форм в соответствии с принятыми в культуре нормами.

Для межличностной коммуникации представителей английского среднего класса характерно соблюдение **принципов вежливости** на коммуникативном и метакоммуникативном уровне, что отражает когнитивную сложность общения (его многоцелевую сущность), поскольку происходит учет не только интересов адресанта, но и адресата. Когнитивная сложность проявляется также в стратегиях по смягчению угрозы лицу, которая выражается в косвенной форме. В собранном материале отсутствуют примеры, где данная стратегия выражается в эксплицитно в открытых ситуациях, следовательно, сохранение баланса в отношениях является более важной целью, чем достижение основной цели общения (фактуальная информация специального типа является ведущей рубрикой в подобных случаях).

Юмор, являясь одной из культурных ценностей английского среднего класса, выражает бесконечно многообразное интенциональное состояние адресата: приглашение к взаимодействию, достижение чувства солидарности (стратегия вовлечения или поиск содействия), устранение угрозы лицу (преодоление дискомфорта ситуации), демонстрация свободы ассоциативного мышления, что свидетельствует о высоком статусе адресанта и.т.д. Юмор позволяет инициатору общения реализовать свою креативность и оригинально интерпретировать события в стереотипном (по форме) ситуативном комментарии, т.е. проявить свою индивидуальность в узких рамках конвенции. Таким образом, **юмор** в данном виде общения представляет собой **единство противоположностей: объединяет (создавая чувство солидарности) и разделяет (подчеркивая индивидуальность говорящего)**.

Заключение

Мировая интеграция, развитие информационных технологий и, как следствие, рост международных контактов заставляют науку все интенсивнее искать стратегии и тактики успешного общения во многих отраслях человеческой деятельности: для проведения результативных переговоров, создания оптимальных моделей управления, организации маркетинга, рекламы, сетевой или правовой деятельности. Существенное место в этом контексте занимает понимание картины мира как ментальной репрезентации исследуемой культуры. В данном случае речь идет о механизме вербализации сведений о мире, т.е. использование языка интерактантами для решения конкретных коммуникативных задач.

На сегодняшний день при лингвопрагматическом анализе примеров общения, взятых из произведений английских, американских, австралийских и других англоязычных авторов, очень редко проводятся различия между теоретическими интерпретациями феномена и характеристиками, свойственными самому феномену. Следовательно, адекватное и корректное описание культурных закономерностей возможно лишь феноменологически (в отличие от гносеологических параметров, являющихся ведущими в некоторых науках, в том числе и когнитивной лингвистике). И одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих ускорить исследование языка и многократно повысить его эффективность, является корпус аутентичных текстов.

Любой текст можно рассматривать с разных точек зрения: грамматической, лексической, синтаксической и т.д. Однако анализом чисто языковых явлений объяснить воздействие на собеседника невозможно: большую роль здесь играют экстралингвистические факторы. Следовательно, для правильной интерпретации намерений говорящего при контактоустановлении и для изучения речевых действий, с помощью которых

он достигает поставленных целей, необходима обоснованная процедура прагмалингвистического анализа. Настоящая работа выявила и обосновала наиболее оптимальный алгоритм рассмотрения речевых произведений.

Во-первых, любой анализ в области прагмалингвистики должен осуществляться в **антропоцентрическом** ракурсе, поскольку центром изучения выступает субъект языкового общения и используемые им вербальные средства воздействия. И начинаться интерпретация речевого поведения должна с характеристики лингвокультуры, которой принадлежат говорящие.

Социально-культурные ценности находят свое отражение в ментальности языковой личности. Следовательно, на следующем уровне прагмалингвистического анализа должен стоять носитель и создатель этой культуры – языковая личность – с присущей ей картиной мира. Здесь исследователю необходимо иметь в виду следующее. С одной стороны, все средства верbalного взаимодействия организованы в иерархические комплексы, формируя когнитивные структуры, которые служат базой для интеракции. Сложившиеся стереотипы сознания позволяют упорядочить процесс взаимодействия между людьми, способствуя функционированию общества как единого целого, что облегчает задачу для исследователя в плане интерпретации высказываний. С другой стороны, каждый член любого социума является одновременно и уникальным индивидом со своими мировоззренческими установками, ценностными приоритетами, а также комплексом психофизических свойств, что определяется, в свою очередь, не только его уровнем знаний, но и его эмоциями, логическими способностями, предшествующим опытом и.т.д., поэтому следующим этапом анализа должны стать ситуационные параметры с конкретными интерактантами, когда коллективная идентичность уступает место личностной, и фокус с устойчивых и стабильных характеристик, присущих культуре в целом, смещается на изменчивые, краткосрочные, динамичные факторы в зависимости от ситуации

общения. Оптимальными составляющими коммуникативной ситуации в нашем случае являлись следующие: 1) адресат; 2) адресант;

3) отношения между ними; 4) тональность общения (официальная – нейтральная – дружеская); 5) цель общения; 6) место; 7) время; 8) средство общения (язык или его подсистема, а также паразыковые средства – жесты, мимика и т.д.). По поводу последнего параметра следует сразу оговориться, что, зачастую, несмотря на количественное доминирование в общении невербальных средств коммуникации, наиболее важная информация передается все-таки вербально. Таким образом, следующим этапом в иерархии смыслов становятся сами вербальные средства.

Социально обусловленной единицей коммуникации обычно считают дискурс, который охватывает три наиболее важных аспекта: лингвистический (использование языка), когнитивный (передачу/ поиск/использование информации), социально-прагматический (взаимодействие коммуникантов в ситуации). Минимальной единицей дискурса является речевой акт, обладающий иллокутивной силой. В ней выражается цель, способ ее достижения, интенсивность иллокутивной силы, условия пропозиционального содержания, пресуппозиция, условия искренности и условия искренности данной иллокутивной силы. Однако многочисленные критики теории речевых актов справедливо отмечают, что она не объясняет логику построения разговора в целом, хотя и позволяет анализировать отдельные речевые акты достаточно подробно. Недостаточный учет контекста, а также других важных факторов коммуникации (например, культуры) побудил выбрать в качестве минимальной единицы речемыслительной деятельности диктему, посредством которой осуществляется действие текстовой пресуппозиции, гарантирующей необходимое раскрытие всех импликативно-передаваемых смыслов сообщения, обеспечивается та необходимая связь с контекстом, отсутствующая в теории речевых актов. Диктемно-текстовый комплекс информации содержит 11

рубрик, рассмотрение которых позволяет наиболее полно описать культурно специфические когнитивные, номинативные и дискурсивные стратегии, реализуемые говорящим в любом акте коммуникации.

В конечном итоге схема интерпретации высказываний, использованная в диссертации, выглядит следующим образом:

КУЛЬТУРА ЯЗЫКОВАЯ ЛИЧНОСТЬ КОММУНИКАТИВНАЯ СИТУАЦИЯ

ДИКТЕМА

Small talk является частью английской коммуникативной компетенции, представляет собой незамкнутую систему, переходящую в более широкую сферу деловых или дружеских отношений, и, следовательно, играет важную роль в любом взаимодействии между людьми.

В данной работе small talk рассматривался с позиций механизмов, обеспечивающих успешность общения. Анализ примеров small talk между незнакомыми представителями английского среднего класса в обстановке неинституционального общения позволил установить, что подобными механизмами являются координация, отсутствие угрозы лицу, создание уз общности и взаимная признательность. Эти факторы определяют многоцелевую сущность small talk, выраженную в сочетании личностных и межличностных целей в соответствии со стратегиями негативной и позитивной вежливости. Это сложное деятельностное явление, имеющее многоцелевую природу и высокую степень когнитивной сложности. В нем ярче всего проявляется «человеческий фактор», принцип антропоцентризма, поскольку в отличие от «безличностного общения», собеседники видят друг в друге, прежде всего, уникальную личность.

Взаимная признательность выражается с помощью регулятивов согласия и одобрения, заинтересованности, поддержания темы разговора, использования местоимения «we», наличия интеракционной синхронии, для которой характерна высокая степень верbalной поддержки. Процесс общения в интеракциональных диалогах часто строится по схеме:

- комментарий.
- Согласие. Комментарий.
- Согласие. Комментарий и.т.д.

Согласованность проявляется в речевой координации (приблизительно равный вербальный вклад, однородность интеллективной, регистровой, социально-стилевой и др. рубрик информации в анализируемых диктемах).

Создание уз общности происходит, когда собеседники предоставляют друг другу информацию личного характера на языковом уровне (фактуальная информация общего типа), или на метаязыковом (фактуальная информация специального типа о социально-культурном статусе говорящего). Подобную функцию выполняет и гиперболизированная оценочность, выражая подчеркнутый энтузиазм в общении.

Отсутствие значительной угрозы лицу достигается с помощью стратегий позитивной (говорящий подчеркивает общность интересов и расположение к адресату) и негативной (сохранение личной автономии собеседника) вежливости.

Как показало исследование, small talk может содержать стереотипные речевые формулы, организованные по нежесткому сценарию, что обеспечивает комфортность общения: адресат использует прецедентный текст, подразумевая его наличие у адресанта. Однако, часто small talk представителей английского среднего класса реализуется разнообразными способами и средствами, отражая функционально значимые для данного класса признаки – отличное образование, сдержанность, индивидуализм. Таким образом, упорядочивая общение, small

talk в то же время предоставляет адресату возможность творческого самовыражения, т.е. удовлетворяя потребность в социальном контакте, small talk позволяет говорящему остаться независимым и сохранить свою индивидуальность. Подобная специфика речевого поведения является «визитной карточкой» английского среднего класса, позволяя проводить идентификацию по шкале «свой/чужой».

Анализ рубрик информации начальных диктем выявил национально специфичные структуры – повествовательные и повествовательно-вопросительные диктемы, которые побуждают собеседника к общению. Нейтральные ситуативные диктемы сохраняют лицо обоих коммуникантов, обеспечивают взаимную признательность и создание уз общности благодаря нейтральности тематики и синтаксической конструкции. Импрессивность повествовательных и вопросительно-повествовательных предложений значительно ниже, чем побудительных и вопросительных. Имплицитный смысл нейтрального комментария намного богаче эксплицитного. Рубрика фактуальной информации общего типа нейтральной ситуативной диктемы всего лишь дает оценку какому-либо объекту окружающей действительности. На имплицитном уровне – говорящий приглашает собеседника к верbalному сотрудничеству, сообщает о своем статусе, эмоциональном настрое, уровне коммуникативной компетенции, устанавливает определенную дистанцию, демонстрирует определенные личностные качества и.т.д.

Адресатно- и адресантно-ориентированные ситуативные диктемы в какой-то мере нарушают автономию одного из коммуникантов, поэтому инициатору общения необходимо найти баланс между сближением и отдалением, принимая во внимание личностные особенности собеседника.

Чем больше рубрики информации начальной диктемы отражают общие законы small talk, тем выше оптимальность восприятия речи слушающим. Следовательно, в открытых ситуациях для успешной инициации разговора

тактика нейтрального ситуативного комментария представляется наиболее оптимальной, поскольку несет в себе информацию о намерении завязать разговор или просто поприветствовать собеседника, а также содержит в себе сведения о статусе и образовательном цензге индивида (употребление сложных в когнитивном отношении ситуативных комментариев содержат установку на принадлежность к своему кругу), давая адресату возможность решить, стоит или нет вступать в общение и определит параметры ответных высказываний. Тождественность реакции на ситуацию, удовлетворение потребности в социальном контакте при сохранении личной автономии обоих коммуникантов, возможность выразить свою индивидуальность в рамках конвенций делают нейтральный ситуативный комментарий удобным способом приглашения к взаимодействию.

Жесткость параметров в закрытых ситуациях ограничивает свободу выбора начальной диктемы. В собранных примерах такие ситуации представляют собой акты угрозы лицу и заставляют говорящего прибегать к стереотипным речевым формулам для быстрого восстановления равновесия во взаимоотношениях.

Начальные диктемы и small talk выполняют как функцию интеграции (принадлежность к определенной культуре и человеческому обществу в целом), так и дифференциации (сведения об образовании, жизненном опыте, личностных качествах коммуникантов, их индивидуальную ценностную ориентацию).

Рассмотренные начальные диктемы отражают разнообразные стратегии вежливости, которые в английской культуре направлены, в основном, на объект общения, главной целью которых является сведение к минимуму прямого коммуникативного воздействия на собеседника.

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что в английской культуре среднего класса существует хорошо разработанный арсенал стратегий и тактик,

используемых в речевом общении. В разговоре главным считается достижение коммуникативного комфорта для обоих участников, что в значительной мере обеспечивается социально-ожидаемым поведением в соответствии с ситуацией. Выбирая из множества разновидностей один наиболее подходящий вид коммуникативного поведения, говорящий стремится найти разумный компромисс между эффективностью выражения цели речевого взаимодействия и неимпозитивностью, сближением и дистанцированностью, продемонстрировать общность интересов и подчеркнуть собственную индивидуальность. Подобный выбор основывается не на догадке или случайности, а на коммуникативной компетенции говорящего.

Таким образом, рассмотренные примеры и их анализ с точки зрения английской культуры и менталитета среднего класса дает, с одной стороны, представление о практическом использовании конкретных узально закрепленных стереотипов общения, с другой стороны – прагматическое обоснование системе стандартизованных норм социального поведения, которое ожидается от индивида в инициации small talk с незнакомым человеком. Данная работа четко определила факторы, обеспечивающие социально приемлемое, ситуативно-детерминированное, эффективное в отношении реализации коммуникативных намерений говорящего, а также психологически комфортное вступление в разговор с незнакомым человеком. Результаты, полученные в ходе исследования, могут послужить действенным руководством для достижения необходимого коммуникативного и внекоммуникативного эффекта в процессе общения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аврорин В.А. Проблемы изучения функциональной стороны языка: к вопросу о предмете социолингвистики. – Л.: Наука, Ленингр. отд-ние, 1975. – 276 с.
2. Агафонов Ю.Л. Языковые средства отражения ситуации речевого контакта во французском литературном тексте: Автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.05 / МГУ. – М., 1982. – 28 с.
3. Арутюнова Н.Д. Логический анализ языка: Противоречивость и аномальность текста. – М.: Наука, 1990. – 279 с.
4. Арутюнова Н.Д. Функции языка // Русский язык: Энциклопедия. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М.: Дрофа, 1997. – С. 609-611.
5. Апполонская Т.А., Пиотровский Р.Т. Функциональная грамматика – фрейм – автоматическая переработка текста. – М.: Проблемы функциональной грамматики, 1985. -183 с.
6. Апресян Ю.Д. Образ человека по данным языка: попытка системного описания // Вопросы языкоznания. – 1995. -№1. – С.37-67.
7. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров. – М.: Русские словари, 1997. – 731 с.
8. Беликов В.И., Крысин Л.И. Социолингвистика. –М.:РГТУ, 2001.-439 с.
9. Белл Р.Т. Социолингвистика. – М.: Междунар. отношения, 1980. – 320 с.
- 10.Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации. — К.: Изд-во Киев. нац. ун-та им. Т. Шевченко, 1997. — 299 с.
- 11.Бенвенист Э. Общая лингвистика: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1974. – 447 с.
- 12.Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы: Пер. с англ. – Минск: Прамеб, 1992. – 383 с.
13. Блох М.Я. Диктема в уровневой структуре языка // Вопросы языкоznания. – 2000. № 4. С. 63-67.

- 14.Блох М.Я. Речевое общение и философия его регуляции// Преподаватель 21 века. – 2007. №1. – С. 101-103.
- 15.Богданов В.В. Речевое общение. Прагматические и семантические аспекты. – Л.: Наука, 1990. – 175 с.
- 16.Борботько В.Г. Элементы теории дискурса. – Грозный, 1981. – 113 с.
- 17.Булыгина Т.В., Шмелёва А.Д. Языковая концептуализация мира. – М.: Школа “Языки русской культуры”, 1997. – 567 с.
- 18.Бюлер К. Теория языка. – М.: Мысль, 1993. – 280 с.
- 19.Вацлавик П., Бивин Д., Джексон Д. Прагматика человеческой коммуникации. — М., 2000. – 125 с.
- 20.Вежбицка А. Метатекст в тексте // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1978. – Вып. 8. – С. 402-421.
- 21.Вежбицка А. Семантика: примитивы и универсалии // Семантические универсалии и описание языков. – М.: Языки русск. культуры, 1999. – С. 3 -259.
- 22.Вендлер З. Иллокутивное самоубийство // Новое в зарубежной лингвистике. — Вып. 16. — М.: Прогресс, 1985. — С. 238-250.
- 23.Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий: Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993. – 171 с.
- 24.Гийом Г. Принципы теоретической лингвистики: Пер. с франц. — М.: Прогресс, 1992. — 224 с.
- 25.Голуб О.Ю., Тихонова С.В. Теория коммуникации. М.: 2011.- 587 с.
26. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М.: Наука, 1980. – 103 с.
- 27.Городецкая Л.А. Культурно обусловленные ритуалы общения: обязательность соблюдения и возможность нарушения // Вестник МГУ. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2001. – № 2. – С. 49-51.

28. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. — М., 1985. — Вып. 16. — С. 217-237.
29. Дейк ван Т.А. Контекст и познание. Фреймы знаний и понимание речевых актов // Ван Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. — М.: Прогресс, 1989. — С. 12-40.
30. Дементьев В.В. Лингвистический аспект светскости // Вестник Омск. ун-та. — 1999. — Вып. 4. — С. 85-88.
31. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация и ее жанры. — Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2000. — 246 с.
32. Дементьев В.В. Основы теории непрямой коммуникации: Дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19/СГУ. — Саратов, 2001. — 425 с.
33. Дементьев В.В. Фатические речевые жанры // Вопросы языкоznания. — 1999. — № 1. — С. 37-55.
34. Демьянков В.З. Интерпретация как инструмент и как объект лингвистики // Вопросы филологии. — 1999. — № 2. — С. 5-13.
35. Долинин К.А. Имплицитное содержание высказывания // Вопросы языкоznания. - 1983.-№6. — С. 37-47
36. Дридзе Т.М. Язык и социальная психология. — М.: Высш. шк., 1980. — 224 с.
37. Заикин Г.С. Семантика и прагматика диалогического единства “общий вопрос – ответ” в современном английском языке: Автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.04/ Киев. гос. пед. ин-т иностр. языков. — К., 1988. — 18 с.
38. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. — М.: Дело, 1998. — 480 с.
39. Зимняя И.А. Лингвопсихология речевой деятельности. — М.: Московский психолого-социальный ин-т; Воронеж: НПО “Модэкс”, 2001. — 428 с.
40. Карасик В.И. Язык социального статуса. — М.: ИТДГК “Гнозис”, 2002. — 333 с.

41. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепт и дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 474 с.
42. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М.: Наука, 1987. – 264 с.
43. Киселёва Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. – М.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1978. – 160 с.
44. Кирилина А.В. Гендерные аспекты языка и коммуникации. Дис. Особенности и тенденции развития гендерных исследований в российской лингвистике// доклад первый международной конференции «Гендер: Язык, культура, коммуникация » – М.МГЛУ – 1999. – С. 32-47.
45. Колегаева А.Л. Теория коммуникации: прагматический подход. Кемерово, 2008. -215 с.
46. Колегаева И.М. Текст как единица научной и художественной коммуникации. – Одесса: РИО обл. дир. по печати, 1991. – 121 с.
47. Колмогоров А.Н. Теория информации и теория алгоритмов. – М.: Наука, 1987. –304 с.
48. Колшанский Г.В. Соотношение субъективных и объективных факторов в языке. — М.: Наука, 1975. — 231 с.
49. Конецкая В.П. Теория коммуникации. М.: Наука, 1997. -135 с.
50. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. — М.: Прогресс, 1985. — Вып. 16. —С. 349-383.
51. Красных В.В. Этнопсихолингвистика и лингвокультурология. – М.: Гнозис, 2002. – 283 с.
52. Крысин Л.П. Введение. Проблема социальной и функциональной дифференциации языка в современной лингвистике//Современный русский язык: социальная и функциональная дифференциация. М.: Полтиздат, 1977. – 607с.
53. Кубрякова Е.С. Актуальные проблемы изучения словообразовательных систем славянских языков // Научные доклады филологического

- факультета МГУ /Ред. Ремнева М.Л., Цыбенко Е.З. – М.: МГУ, 1998. — С. 53-89.
54. Кубрякова Е.С. Номинативный аспект речевой деятельности. — М.: Наука, 1986. — 158 с.
55. Кубрякова Е.С. Эволюция лингвистических идей во II половине XX века (опыт парадигмального анализа) // Язык и наука конца ХХ века (под ред. Ю.С. Степанова). – М.: Ин-т языкоznания РАН, 1995. – С. 144-238.
56. Куликова И.С., Салыгина Д.В. Введение в металингвистику (системный лексикографический и коммуникативно-прагматический аспекты лингвистической терминологии). – СПб: Сага, 2002. – 352 с.
57. Ларина Т.В. Вежливость как национально-специфическая коммуникативная категория // Коммуникативное поведение. Вежливость как коммуникативная категория. – Воронеж: Истоки, 2003. – Вып. 17. – С. 48-57.
58. Ларина Т.В. Вежливость в сознании и коммуникации: межкультурный аспект//Международный сборник научных трудов «актуальные проблемы коммуникации и культуры», 2.-Пятигорск 2005.
59. Леонтьев А.А. Психология общения. – Тарту: Изд-во ТГУ, 1974. – 185 с.
60. Леонтович О.А. «Кривое зеркало» стереотипов//Русские и американцы: парадоксы межкультурного общения. – Волгоград: перемена, 2002. – с. 286-287
61. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. – М.: ИТДГК “Гнозис”, 2003. – 280 с.
62. Матурана У. Биология познания. – М: Прогресс: Университет, 1995. – 142 с.
63. Медведева Л.М. Английская прагматика в пословицах, поговорках, идиомах и изречениях: Учеб. пособие. – К.: Изд-во при Киев.ун-те, 1990. – 240 с.
64. Минский М. Фреймы для представления знаний. – М.: Энергия, 1979. – 84 с.

65. Мыркин В.Я. Типы контекстов: коммуникативный контекст // Филол. науки. — 1978. — № 1. — С. 95-100.
66. Наер В.Л. Об одном аспекте языковой специфики массовой коммуникации // Сб. научн. трудов МГПИИЯ им. М.Тореза. – 1980. – Вып. 151. – С. 82-91.
67. Никифоров С.В. Проблема интерпретации текста: Автореф. дис... докт. филол. наук: 10.02.19 / Ин-т языкоznания РАН. – М., 1993. – 58 с.
68. Орлов Г.А. Современная английская речь. – М.: Высш. шк., 1991. – 251 с.
69. Остин Дж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. — М.: Прогресс, 1986. — Вып. 17. — С. 22-129.
70. Пазухин Р.В. Язык, функция, коммуникация // Вопросы языкоznания. – 1979. — № 6. – С. 42-50.
71. Папина А.Ф. Текст: его единицы и глобальные категории: - М.: Едиториал УРСС, 2002. – 368 с.
72. Парыгин Б.Д. Социальная психология: Проблемы методологии, истории и теории. – СПб.: СПбГУП, 1999. – 592 с.
73. Пименов А.А. Противоречивая сущность речевой деятельности и речевого действия // Проблемы психолингвистики. – М., 1975. – С. 31-45.
74. Пиотровский Р.Г. Информационные измерения языка. – М.: Наука, 1968. – 115 с.
75. Попова З.Д., Стернин И.А. Когнитивная Лингвистика М. 2007 с.81
76. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. – М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 2001. – 656 с.
77. Почепцов Г.Г. Фатическая метакоммуникация // Семантика и прагматика синтаксических единств. – Калинин: Изд-во Калинин. ун-та, 1981. – С. 52-59
78. Пригожин И.Г. Природа и новая рациональность. В поисках нового миропонимания // Философия и жизнь. – 1991. - №7. – С. 5-21.
79. Прохоров Ю.Е. Действительность. Текст. Дискурс. – М., 2003

80. Ратмайр Р. Функциональные и культурно-сопоставительные аспекты прагматических клише (на материале русского и немецкого языков) // Вопросы языкознания. – 1997. - №1. – С. 15-22.
81. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. – М: ИЯ АН СССР, 1988. – 183 с.
82. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. — М.: Прогресс, 1986. — Вып. 17. — С. 170-194.
83. Сидоров Е.В. Проблемы речевой системности. — М.: Наука, 1987. — 141 с.
84. Сидорова Т.В. Коммуникативно-семантические характеристики единиц речевого этикета / на материале англ. языка XVI–XX вв.: Автореф. дис ... канд. филол. наук: 10. 02. 04/ ЛГУ. – Л., 1986. – 18 с.
85. Сорокин Ю.А. Стереотип, штамп, клише. К проблеме определения понятий. // Общение: Теоретические и прагматические проблемы. – М., 1978. – с. 133-138.
86. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. – Воронеж: АОЗТ “Полиграф”, 2001. – 252 с.
87. Стернин И.А. Риторика. – Воронеж: Квarta, 2002. – 224 с.
88. Стернин И.А. Светское общение. – Воронеж: Квarta, 1996. – 150 с.
89. Сусов И.П. Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы // Прагматика и семантика синтаксических единиц. — Калинин: Изд-во Калинин. ун-та, 1984. — С. 3-12.
90. Сухих С.А., Хандамова Е.Ф. Структура имплицитной коммуникации // Аспекты метакоммуникативной деятельности: Межвуз. сб. научн. трудов. Выпуск 3. — Воронеж, 2002. — С. 119-132.
91. Тарасов Е.Ф. К построению теории межкультурной коммуникации// Языковое сознание: формирование и функционирование. – М.: Школа «Языки русской культуры», 1998. – с.30-34

92. Телия В.Н. Русская фразеология. Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты. – М.: Школа “Языки русской культуры”, 1996. – 288 с.
93. Торсуева И.Г. Интенция и смысл высказывания. — М.: Наука, 1979. — 112 с.
94. Третьякова Т.П. Английские речевые стереотипы: Функционально-семантический аспект. – СПб.: Изд-во С.-Петербургск. ун-та, 1995. – 128 с.
95. Урсул А.Д. Информация и мышление. – 1970. – М.: Знание, 1970. – 45 с.
96. Урсул А.Д. Информация. Методол. аспекты. – М.: Наука. – 1971. – 295 с.
97. Федорова Л.Л. К понятию коммуникативной компетенции: Автореф. дис... канд. филол.. наук: 10.02.04 / Моск. гос. ун-т. – М., 1980. – 25 с.
98. Федорова Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения // Вопросы языкоznания. – 1991. – № 6. – С. 46-50.
99. Федосюк М.Ю. Неявные способы передачи информации в тексте. М.: Прогресс, 1988.- 252с.
100. Флиер А.Я. Культура//Культурология. ХХ1 век. Энциклопедия. - СПб: Питер, 2002. – 272 с.
101. Формановская Н.И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. – М.: 2008. – 160 с.
102. Формановская Н.И. Социально-культурная сущность речевого этикета // Московский лингвистический журнал. – 2003. – Т.7, № 2. – С. 9-20.
103. Формановская Н.И., Шевцова С.В. Речевой этикет. Русско-английские соответствия. – М.: Высш. шк., 1990. – 94 с.
104. Хаймс Х.Ф. Этнография речи // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 7. – М.: Прогресс, 1975. – С. 42-95.

105. Чалтыкова А.А. Прагматическая характеристика метакоммуникативного высказывания в английской разговорной речи: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.05.04 / Ленингр. гос. пед. ин-т им. А.И. Герцена. – Л., 1987. – 16 с.
106. Чахоян Л.П. Синтаксис диалогической речи современного английского языка. — М.: Высш. шк., 1979. — 168 с.
107. Чхетиани Т.Д. Лингвистические аспекты фатической метакоммуникации: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04/ Киев. гос. пед. ин-т иностр. яз. – К., 1987. – 210 с.
108. Шарков Ф.И. Коммуникология: социология массовой коммуникации. – Дашков и К, 2013. – 320с.
109. Шаховский В.И. Эмоции и коммуникативное игровое пространство языка // Массовая культура на рубеже XX-XXI веков: Человек и его дискурс / Под ред. Ю.А. Сорокина, М.Р. Желтухиной. – М.: Азбуковник, 2003. – С. 46-57.
110. Шмелев Д.Н. Проблемы семантического анализа лексики. – М.: Наука, 1973. – 280 с.
111. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра//Жанры речи. – Саратов, 1997.
112. Шрейдер Ю.А. Основы этики//Лекции по этике: Учебное пособие. – М.: МИРОС, 1994. –136 с.
113. Якобсон Р.О. Лингвистика и поэтика // Структурализм: “за” и “против”. – М.: Прогресс, 1975. – С. 193-230.
114. Якобсон Р.О. Язык в отношении к другим системам коммуникации // Избранные работы. М.: Прогресс, 1985. – С. 319-330.
115. Advances in Natural Multimodal Dialogue Systems (Text, Speech and Language Technology) Edited by Yan van Kuppevelt. Springer, 2005 – 197p
116. Atkinson, J & Heritage, J. Structures of social action. Studies in Conversation analysis. Cambridge, CUP 1982. – 237p

117. Austin J.L. How to do things with words. The William James Lectures delivered at Harvard University in 1955. — Oxford: Clarendon Press, 1962. — 166 p.
118. Austin, J. Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts. CUP, 1979. — 187p.
119. Bach K., Harnish R. Linguistic communication and speech acts. — Cambridge, MA: MIT Press, 1979. — 327 p.
120. Ballmer Th., Brennenstuhl W. Speech Act Classification. — Berlin, New York: Springer-Verlag, 1981. — 274 p.
121. Baxter, L., Braithwaite, D. Engaging Theories in Interpersonal Communication: Multiple Perspectives, Thousand Oaks, CA: Sage 2008. — 203p
122. Beebe, Stephen A., Beebe, Susan J., Redmond, Mark V. Interpersonal Communication. Random House Inc. NY 2010. — 189p
123. Berger, C.R., Calabrese, R.J. Some Exploration in Initials Interaction and Beyond: Toward a Development. Theory of Communication. Human Communication Research, 1, 1975, 99-112pp.
124. Berne, Eric What Do You Say After You Say Hello. M.D. 1978 Corgo — 56p
125. Bernstein Class, Code and Control: Theoretical Studies Towards a Sociology of Language, Vol I London Routledge & Kegan Paul 1971.P. 20-27pp
126. Bierwisch M. Semantic Structure and Illocutionary Force // J.R. Searle, F.Kieber, M.Bierwisch (eds.) Speesh Act Theory and Pragmatics. — Dordrecht: D.Reidel Publishing Co., 1980. — P. 1-35.
127. Bradford R. Stylistics. — L.: Roitledge, 1977. — 240 p.
128. Brown G., Yule G. Discourse analysis. — Cambridge: CUP, 1983. — 288 p.
129. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987. — 345 p.

130. Brown R., Gilman A. Politeness theory and Shakespeare's four major tragedies // *Language in Society*. — 1989. — V. 18. — P. 159-212.
131. Brown, G. & Jule, G. *Teaching the Spoken Language*, Cambridge, CUP:1983. – 267p
132. Buber, M. I and Thou. New York: Scribners.-1958. P.137.
133. Burleson, B., Delia, J., Applegate J., in *Perspectives in Family Communication*, Fitzpatrick, M., Vangelisti, A., (eds), 1995 c. 34-76
134. Byrne, D. *The Attraction Paradigm*, - N.Y. Academic Press, 1971.- 125 p.
135. Cannadine D. *Class in Britain*. – Penguin Books. 2000. 249 p.
136. Cheepen, C., Monghan J. *Spoken English: A Practical Guide*, London, Pinter: 1988. – 266p
137. Cheepen, Christene *The Predictability of Informal Conversation*, Pinter Publishers, London&New York, – 1988. – 213 p.
138. Cheny, G., Christenesen, L.T., Zom, T.E., Ganesh, S. *Organising Communication in an age of Globalisation*. Long Grove, IL: Waveland Press: 2008. – p. 147-151
139. Clark H. Herbert *Using Language*, Department of Psychology, Stanford University CUP: 1996. – 388p
140. Clark H.H., Brennan S.A. *Grounding in Communication* in L.B. Resnick, J.M. Levine &S.D. Teasley (EDs) *Perspectives on socially shared cognition*, Washington D.C. 1991. – 324p.
141. Coulmas, Florian. *Sociolinguistics*, Cambridge, CUP: 2005. – 402p
142. Coupland, J. *Small talk*. London: Longman, 2000, - 257 p.
143. Coupland, J. *Small talk: Social functions* // *Research on Language and Social Interaction*. 2003.-36. P. 1-6.
144. Coupland, N. & Javorsky, A., *Discourse Reader*, 2nd Edition, Routledge, London-New York, 2006. – 372p

145. Coutland, Malcolm. Studies in Discourse Analysis, Montgomery Martin & Kegan Paul, 1981. – 152p.
146. Crompton, Rosemary. Class and stratification. An introduction to current debates. 2nd edition, Polity Press. 1998. – 192p.
147. Dance, F.Ex., Larson, C. Speech communication: concepts and behaviour.- NY: Holt Renehart & Winston.-1972.- P.226.
148. Delia, Jesse G., O`Keefe, Barbara J., O`Keefe, Daniel J., The Constructivist Approach to Communication in Human Communication Theory Comparative Essays, ed. F. Ex. Dance, New York: Harper & Row. 1982. – 484p
149. Dillard, J.P., Segrin, C. & Harden J.M. Primary and secondary goals in the production of interpersonal influence messages. Communication Monographs, 1989. – 19-38.
150. Edmonson W. Spoken discourse: A model for analisys. Cambridge, New York: CUP, 1997. – 156 p.
151. Eggins, Suzanne; Slade, Diane Analysing Casual Conversation. 1997, McGrow Hill Companies, Inc
152. Faerch C., Kasper G. Phatic, metalingual, and metacommunicative functions in discourse: gambits and repairs // N. Enkvist (ed.). Impromptu Speech: A Symposium. – Turku: Abo Academi Foundation, 1982. – P. 71-104.
153. Fairclough M. Analysing Discourse: Textual Analysis for Social Research, London: Routledge. 2003. – 186p
154. Fauconnier G. Mapping in Thought and Language. – Cambridge University Press, 1997. – 205 p.
155. Fine, Debra .The Fine Art of Small Talk, Hyperion. 2008. – 174p.
156. Fitch, Kristine L., Sanders Robert E. Language and Social Interaction, Lawrence Ellbaum Associates Publishers, 2005. – 321p
157. Fox K. Watching the English. – Hodder, 2005. – 421 p.

158. Fraser G. Wickedness, allied to the truth of religious belief can lead us to evil//The Guardian, 31 May 2013.
159. Fraser B. An Analysis of vernacular performative verbs // Towards tomorrow's linguistics. – Washington, D.C.: Georgetown University Press. – 1995. P. 139-158.
160. Gee, James Paul An Introduction to Discourse Analysis, Routledge: 2005. – 208p.
161. Gill, A.A. The Angry Island (Hunting the English) Weiderfeld&Nicholson, London: 2005. – 148p
162. Goffman E. Interaction ritual. – New York: Enchor Books, 1967. – 270 p.
163. Goffman E. On face-work: an analysis of rutual elements in social interaction // Laver, Hutcheson (eds.). Communication in face-to-face interaction. – Harmondsworth: Penguin Books, 1972. – P. 319-346.
164. Goldsmith, D.J. (1992) Managing conflicting goals in supportive interaction: An integrative theoretical framework. *Communication research*, 19, 264-286.
165. Goldsmith, Daina, J. Soliciting advice:the role of sequential placement in mitigating face threat.//*Communication Monographs*. -2000.- 67. P.1-19.
166. Goldthorpe J.H. Social mobility and class structure in modern Britain, Clarenden press: Oxford (2d edition). 1978. – 290p
167. Gramley, Stephen; Patzold, Kurt Michael. A Survey of Modern English, Routledge, 2004. - 238 p.,
168. Grice P. Logic and conversation // Syntax and semantics 3. Speech Acts. – N.Y.: Academic Press, 1975. – P. 41-58.
169. Griffin E. A first look at communication theory. – McGrow Hill Companies, Inc., 1997.
170. Gudykunst W.B. Cultural Variability in Communication: An Introduction//*Communication Research*, 24,1997, p.327-348.

171. Gumperz J. Interactional Sociolinguistics in the Study of Schooling in J. Gumperz (ed.) *The social construction of literacy*. Cambridge: CUP, 1985
172. Hall B.J. Theories and Culture of Communication // *Communication Theory*.-1992- 2, pg. 50-70.
173. Halliday M. A. K. *Explorations in the functions of language*. – London: Edward Arnold, 1973. – 275 p.
174. Halliday, M.A.K. (1970) Clause Types and Structural Functions in Lyons, J. (ed) *New Horizons in Linguistics*, Harmondsworth, Penguin, 140-165
175. Halsey, H.A., Heath A.F., Ridge, J.M. *Survey of social mobility. Origins and destinations: family, class and education in modern Britain*. London: Edward Arnold.-1980.- P.349.
176. Holmes J. Functions of you know in women's and men's speech // *Language and Society*. – 1986. – 15. P. 1-21.
177. Hybels, Sundra; Weaver, L. Richard (1998) *Communicating Effectively*, McGraw-Hill
178. Jakobson R. Concluding Statement: Linguistics and Poetics // *Style in Language* / T.A. Sebeok (ed.) Cambridge and N.Y., 1960. – P. 350-377
179. Kleinke C.L., Kahn, M.L., Tully, T.B. First impressions of talking rates in opposite-sex and same-sex interactions.//*Social Behaviour and Personality*.- 1979.-7. P.81-91.
180. Knapp, Mark L. & Daly, John A. *Handbook of interpersonal communication*, Sage Publications. 2005. – 322p
181. Knapp, Mark L., Nunan, D. *Introducing discourse analysis*, London, Penguin. 1993. – 315p
182. Knapp M., Vangelisti A. *Interpersonal Communication and Human Relationship*. 6th edition. McGrow Hill Humanities/Social Sciences/Languages. – 2008.
183. Kopytko R. *Polite discourse in Shakespeare's English*. — Poznan: Adam Mickiewicz University Press, 1993. — 122 p.

184. Lakoff R. Language and woman's place. – New York: Harper and Row, 1975. – 115 p.
185. Lakoff R. The Logic of Politeness: On minding your p's and q's // Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society, 1973. – P. 292-305.
186. Laver, J. & Hutchinson, S. (eds) Communication in Face-to-Face Interaction, Harmondsworth Middx, Penguin Books. 1972. – 121p
187. Laver, J. (1975) Communicative Functions of Phatic Communion in Kendon A., Harris, R. & Key, M. (eds), 1975 The Organisation of Behaviour in Face-to-Face Interaction, The Hague, Mouton
188. Laver, J. Linguistic Routines in Greeting and Parting in Coulmas, F. (ed) 1981, Conversational Routine The Hague, Mouton
189. Leech G, Short M. Style in Fiction. A Linguistic Introduction to English Fictional Prose. – Edinburg: Longman Group Ltd., 1981. – 416 p.
190. Leech G. Principles of Pragmatics. – London, N.Y.: Longman, 1983. – 250 p.
191. Leech, G., Deuchar, M. & Hoogeuraad, R. , English Grammer for Today, A New Introduction, London, Macmillan. 1982. – 154p
192. Leech, Geoffrey Language in Literature, Pearson, Longman. – 2008. 222p.
193. Leither, Kenneth A Primer on Ethnomethodology OUP: 1980. 182p
194. Levinson S.C. Pragmatics. — London etc.: Oxford University Press, 1983. — 420 p.
195. Lewis D. Convention: A Philosophical study. – Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1969. – 316 p.
196. Lim, T.S., Bowers, J.W. Facework: Solidarity, Approbation and Tact./Human Communication Research – 1991, 17, pg.415-450
197. Littlejohn, Stephen W. Theories of Human Communication, (Ed.) Belmont CA Wodsworth Publishing. 1996. – 318p

198. Lyons, J. Semantics. Harmondsworth, Middx, Penguin Books. 1977. – 194p
199. Macaulay, Ronald K.S. Talk That Counts. OUP: 2005. – 186p
200. Malinowski B. Phatic communion // Communication in face-to-face interaction. – Harmondsworth. – 1972. – P. 346-352.
201. Masterson, J.T., Beebe, S.A., Watson, N.H. Invitation to effective speech communication. London: Foresman.-1989.- P.302.
202. Miller, Jin; Weinert, Regina. Spontaneous Spoken Language, Clarendon Press, Oxford: 1998. – 426p
203. Miller, Katherine. Communication Theories. Perspectives, Processes and Contexts. McGraw Hill, 2007 355p.
204. Milroy, Lesley (1987) Language and social networks, Basil Blackwell
205. Mount, F. Mind the gap. 2007. – P.316.
206. Murphy, Peter. Conversation: A History of a Declining Art Yale University Press. 2006. – 96p
207. O'Keefe, D. In “Human Communication Theory Comparative Essays”, ed. Dane, F., 1982, c. 147-191
208. Oreström B. Turn-taking in English Conversation. – Lund: Gleerup, 1983. – 195 p.
209. Pearce, B. The Coordinated Management of Meaning/ in Theorising about Intercultural Communication, ed. Gudykunst, Thousand Oaks, Ca: Sage Publications 2005, c.34-45
210. Pearce B., Cronen J. Communication, Action and Meaning// Communication Research. 1980. 24. Pg 46-51
211. Petronio, S. Boundaries of Privacy: Dialectics of Disclosure, Albany SU New York Press 2002 . - 129 p.
212. Popper. Karl R. (1979) Objective Knowledge: An Evolutionary Approach, Oxford: CUP

213. Psathas, George Studies in Ethnomethodology 1998, Irvington Publishers, INC, New York
214. Redmond, Mark, V. Communication: theories and applications. Dell. NY: 2005. – 413p
215. Renkema, J. Introduction to Discourse Studies John Benjamins Publishing Company Amsterdam/Philadelphia: 2004. – 274p
216. Resnick L.B., Levine J.M., Teasley S.D. (eds) Perspectives in socially shared cognition. Washington D.C.-1991. – 347p
217. Robinson, W. Peter. Language in Social Worlds, Blackwell Publishing: 2003. – 249p
218. Romaine, Suzanne. Language in Society. - OUP, 2000. P. 131
219. Rothwell, J. Dan. In mixed company. Communicating in small groups and teams. 7th edition, Wadsworth Cengage Learning: 2007. – 148p
220. Sadock J. Speech Act Idioms // Papers from the 8th Regional Meeting. – Chicago, 1972. – P. 27-42.
221. Samovar, L., Porter R., & Jain, N Understanding Intercultural Communication, Belmont, CA:Wadsworth: 1981. – 241p
222. Savage, Mike. Class analysis and social transformation, Open University press, Buckingham, Philadelphia. 2000. – 265p
223. Schegloff E. Discourse as an interactional achievement: some uses of ‘uh huh’ and other things that come between sentences // Tannen D. (ed.) Analyzing discourse: Text and talk. – Georgetown; University Press, 1982. – P. 130-152.
224. Schegloff E., Sacks H. Opening up closings // Semiotica. – Amsterdam etc., – 1973. – Vol. 8, № 4. – p. 289-327.
225. Schneider, Klaus P. (2012) Appropriate behavior across varieties of English. Journal of Pragmatics. www.elsevier.com/locate/pragma
226. Scollon R., Scollon S. Intercultural communication: a discourse approach. – Oxford: Blackwell, 2000. – 177 p.

227. Scollon R., Scollon S. *Narration, literacy and face in interethnic communication.* – Norwood: Ablex, 1981. – 317 p.
228. Searl, J., *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts.* CUP.-1979.- P.187.
229. Searle J. *The construction of social reality.* – NY.: Simon and Shuster, 1995. – 240 p.
230. Shaffer R. *Sociology.* – New York etc.: McGraw-Hill, Inc., 1989. – 694 p.
231. Shea, Michael. *The Primacy Effect*, Business Books: 1999. – 206p
232. Shiffrin D. *Approaches to discourse.* – Oxford: Blackwell, 1994. – 470 p.
233. Shiffrin D. *Discourse markers.* – Cambridge, London, New York: CUP, 1987. – 364 p.
234. Shiffrin, D., Tannen, D., Heidi, E. *The Handbook of Discourse Analysis.* 2000 Balckwell Publishers
235. Sifianou M. *Politeness phenomena in England and Greece: A cross-cultural perspective.* — Oxford: Clarendon, 1992. — 254 p.
236. Simpson, P (1986), ‘*Phatic Communion in Flam O’Brien’s The Third Policeman*’ in Harris, J. Little, David Singleton, D. (1986), *Perspectives on the English Language in Ireland*, Dublin, CLCS/TSD
237. Sinclair J., Coulthard M. *Towards an Analysis of Discourse: The English Used by Teachers and Pupils.* – Oxford, 1975. – 250 p.
238. Sonnenhauser, Barbara. *Yet there is Method in it.* Verlag OTTO Sagner Munchen 2006
239. Stenström A. – B. *Questions and Responses in English conversation.* – Lund: Gleerup, 1984. – 320 p.
240. Stubbs M. *Discourse Analysis: The Sociolinguistic Analysis of Natural language.* – Oxford: OUP, 1983. – 272 p.

241. Svartvik J. *Well* in conversation // S. Greenbaum et al. (eds.). Studies in English linguistics for Randolph Quirk. – London: Longman, 1980. – P.167-177.
242. Takahara P. Pragmatic functions of discourse markers in English and Japanese // Selected Papers from the 6th International Pragmatic Conference “language and Ideology”. Vol 2. / Ed. by Verschueren J. – Antwerp: IprA, 1999. – P. 547-576.
243. Tannen D. That’s not what I meant! How conversational style makes or breaks your relations with others. – New York: Ballantine Books, 1983. – 214 p.
244. Taylor T., Cameron D. Analysing Conversation: Rules and Units in the Structure of Talk . Pergamon Press, Oxford,1987.
245. The Discourse Reader edited by Adam Yavorsky & Nikolas Coupland, Second Edition, Routledge Taylor & Francis Group: 2006. – 437p
246. The Guardian. 30 April 2010
247. Traugott E. English Speech Act Verbs: A Historical Perspective // New Vistas in Grammar: invariance and variation / Waughl., Rudy S. (eds). – Amsterdam, Philadelphia: Benjamins, 1991. – 540 p.
248. Van Dijk, T.A. (Ed) Discourse studies. A multidisciplinary introduction. Vol.1, Discourse as structure and process (1-34) Thousand Oaks, CA, Sage. 1997 - 439 p.
249. Vanderveken D. Illocutionary logic and self-defeating speech acts // Speech act theory and pragmatics. Ed. by J.R. Searle et al. — Dordrecht et al.: Reidel, 1980. — P. 247-273.
250. Wardhaugh Ronald, An introduction to sociolinguistics, 4th edition, Blackwell Publishing.-2002.-P.342.
251. Watts R. Language and politeness in early eighteenth century Britain // Pragmatics. – 1999. – V. 9. – № 1. – P. 5-20.

252. Whaley, Bryan, B., Samter, Wendy (eds) Explaining Communication. Contemporary theories and examples. Lawrence Erlbaum Associatee Publishers.-2007.-P.467.
253. Wierzbicka A. English Speech Act Verbs: A Semantic Dictionary. — London, etc.: Academic Press, 1987. — 397 p.
254. Yule G. Pragmatics. — Oxford, New York: Oxford University Press, 1996. — 138 p.