САНКТ–ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра русского языка как иностранного и методики его преподавания

**Цязн Сяосяо**

**Стратегии вербального и невербального поведения в ситуациях «Ссора» и «Примирение» на материале современной художественной прозы**

Выпускная квалификационная работа

магистра лингвистики

**Научный руководитель:** к.п.н., доцент Ерофеева И.Н.

**Рецензент:** к.п.н., доцент, доцент СПбГУПТД

Налимова Т.А.

САНКТ – ПЕТЕРБУРГ

2016

**Оглавление**

**Введение**..................................................................................................................4

**Глава I. Теоретические основы изучения средств вербального и невербального поведения в ситуациях повседневного общения** ................9

1.1 Диалог как форма устного речевого общения .........................................9

1.2 Коммуникативная ситуация как основа анализа речевого общения....12

1.2.1 Типы ситуаций общения................................................................. 15

1.3 Речевое воздействие как основная цель коммуникативного поведения...............................................................................................................18

1.3.1 Понятия «коммуникативная стратегия» и «тактика».................. 20

1.4. Ссора и примирение как ситуации коммуникативного общения........26

1.4.1. Основные стратегические линии поведения коммуникантов в ситуациях ссоры и примирения...............................................................27

1.5 Способы выражения интенций в устном общении................................30

1.5.1. Речевые способы выражения интенций в устном общении........30

1.5.2. Способы выражения интенции невербальными средствами......33

1.6 Тексты художественной литературы как материал для анализа речевого общения......................................................................................34

Выводы по первой главе.................................................................................39

**Глава II. Средства реализации речевых и неречевых стратегий в ситуациях «ссора» и «примирение» в повести Л. Петрушевской «Время ночь»** ......................................................................................................................41

2.1 Повесть Л. Петрушевской «Время ночь» как материал для анализа речевого поведения коммуникантов................................................................... 41

2.2.1 Средства осуществления тактических шагов при двухсторонней ссоре ...........................................................................................................42

2.2.2 Средства осуществления тактических шагов при односторонней ссоре ...........................................................................................................59

2.3. Речевое поведение коммуникантов в ситуации примирения ........71

Выводы по второй главе.......................................................................................75

**Заключение**...........................................................................................................77

**Список использованной научной литературы**..............................................79

**Список использованных словарей и справочных источников**..................83

**Введение**

В настоящее время в лингвистике активно развивается направление, связанное с исследованием языка как средства воздействия. Перед учеными стоят вопросы, которые ставит непосредственно опыт жизненных ситуаций. В XXI веке на первый план вышли новые потребности, связанные с изучением речевых процессов, а конкретно, коммуникации; языка в его функциональном аспекте.

Речь – главное средство достижения целей общения, «использование естественно сложившейся в социуме знаковой системы языка» (Мечковская 2000). Исследованием коммуникативных ситуаций и речевого поведения занимались многие учёные, такие, как Т. Г. Винокур, И.И. Гулакова, Л.Р. Дускаева, Н. И. Формановская. Теоретическую базу данного исследования составили работы отечественных и зарубежных авторов, посвященные исследованию коммуникативной деятельности и речевого воздействия: А. А. Леонтьев, А. Н. Леонтьев, В. Ф. Петренко, А. Н. Баранов, О. С. Иссерс, Ю. К. Пирогова, Е. Ф. Тарасов, В.И. Карасик ,Т.И. Попова, В. 3. Демьянков, Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров и др.

Целью любого речевого воздействия является удовлетворение имеющейся у человека потребности (Леонтьев 1982). Желание удовлетворить потребности – побуждающий фактор для вступления субъекта в речевое общение с другими людьми, посредством которого он осуществляет управление их деятельностью.

Однако общение людей достаточно часто носит конфликтный характер. Ссора и примирение – неотъемлемая часть общения людей. Ссора – это, как утверждают психологи, является «зеркалом» – она отражает минусы при общении, дает возможность узнать о отношениях между людьми и их исправить.

К счастью, люди в 21 веке стараются найти мирные выходы из сложных ситуаций межличностных конфликтов. Как правильно выбрать наиболее быстрый и эффективный способ примирения – задача любого человека, оказавшегося в конфликтной ситуации. Это важно для представителей всех стран. У представителей разных наций и в каждой стране мира существуют свои особенности поведения в разных ситуациях.

Одной из возможностей узнать, понять, как ведут себя люди в ситуациях ссоры и примирения, является изучение поведения людей в этих ситуациях при чтении художественной литературы. Художественной произведение дает возможность увидеть ситуацию общения, проанализировать, оценить поведение человека.

**Актуальность** нашего исследования обусловлена потребностью в определении правильного выбора эффективных моделей общения в трудных ситуациях.

**Объектом** исследования являются тексты диалогов художественного произведения.

**Предметом** служат коммуникативные средства речевого поведения собеседников в ситуациях ссоры и примирения.

**Гипотеза** исследования: стратегии и тактики вербального и невербального поведения в коммуникативных ситуациях «Ссора» и «Примирение», выявленные на основе анализа текстов художественного произведения, могут быть квалифицированы как различные типы и виды соответственно речевым и неречевым средствам, маркирующим их.

 **Цель** исследования – выявление стратегических линий вербального и невербального поведения участников ситуаций «Ссора» и «Примирение» и анализ языковых и неязыковых средств их реализации (функционально– семантический и культурологический аспект).

**Задачи** исследования:

1) Описать теоретическую базу исследования;

2) Отобрать фрагменты коммуникативных ситуаций «Ссора» и «Примирение» в повести Л. Петрушевской «Время ночь»;

3) Выявить стратегии и тактики вербального и невербального поведения участников ситуаций из отобранных фрагментов;

4) Выявить речевые средства реализации стратегий и тактики из отобранных фрагментов;

5) Квалифицировать и систематизировать;

6) Описать с лингвистической точки зрения принципы, условия и процессы реализации стратегий коммуникативных ситуаций «Ссора» и «Примирение».

В исследовании используются описательный **метод**, метод контекстуального и ситуативного анализа, описание лексико–тематических групп, а также общенаучные методы обобщения и сопоставления языковых факторов.

**Материалом** исследования стали тексты диалогов повести Л. Петрушевской «Время ночь», произведения, где, по словам критиков, «обнажается греховная сущность человека» и в то же время «главное в жизни — это любовь» ([Ре](http://magazines.russ.ru/authors/r/remizova)мизова 2007).

**Научная новизна** исследования состоит в том, что в нём впервые предпринята попытка разработки алгоритма анализа стратегий и тактик речевого поведения людей в двух типичных сложных ситуациях жизни, системно представлены основные коммуникативные стратегии и тактики вербального и невербального поведения и основные речевые средства, служащие их реализации.

**Теоретическая значимость** работы состоит в том, что в нем систематизирована теоретическая база изучения коммуникативного поведения на основе дилогических текстов художественного произведения, Практическая значимость. Материалы исследования могут быть использованы при разработке практических рекомендаций по выбору оптимальных стратегий и тактик речевого поведения, при подготовке учебных пособий и лекционных курсов по лингвистической прагматике, культурологии, социолингвистике, теории речевого поведения.

**На защиту выполняется следующие положения.**

1. Ссора – типичная конфликтная ситуация, в которой используются различные способы речевого воздействия на сознание и поведение адресата с помощью лингвистических и нелингвистических средств, обусловленного особыми целями говорящего. Основной тип поведения в ситуации ссоры – некооперативный. Примирение – это восстановление отношений. Основной тип поведения в ситуации примирения – кооперативный.

 2. Диалогическое общение в ситуации ссоры может иметь тип односторонней и двусторонней ссоры в зависимости от целей собеседников и стратегий их поведения – оба собеседника активно идут на некооперативное поведение при общении или нет. Далее данные типы диалогов можно квалифицировать соответственно стратегии поведения инициатора ссоры и результата общения как: «Призыв к пониманию», «Запрещение – обвинение», «Призыв к кооперации» и т.д. Диалоги в ситуации примирения имеют меньше типов. Это: «Примирение–компромисс» и «Примирение–согласие с мнением».

3. Реализуя свои стратегии и тактики, человек использует различные речевые и неречевые средства, чтобы достигнуть цели общения. Существует определенный набор лингвистических маркеров намерения коммуникативных тактик и стратегий: стилистические средства, лексические, грамматические. Эмоциональность речи героев в тексте показана при помощи пунктуационных средств и графически – это ярко проявляется в речи героев повести «Время ночь».

4. Вербальные и невербальные средства того или иного типа ссоры или примирения находятся в тесной взаимосвязи между собой. Художественный текст представляет возможность проанализировать эту взаимосвязь.

**Структура работы**: работа состоит из введения, двух глав, заключения.

Во введении определены актуальность, научная новизна, гипотеза, объект, предмет, цель, задачи, методы, материал, практическая и теоретическая значимость.

Первая глава посвящена рассмотрению основных теоретических вопросов исследования.

Во второй главе представлены и исследованы средства реализации стратегий и тактик в ситуациях ссоры и примирения героев повести Л.Петрушевской «Время ночь», дано описание лингвистических маркеров для реализации этих стратегий и тактик.

В Заключении  представлены основные выводы исследования.

**Глава I. Теоретические основы изучения средств вербального и невербального поведения в ситуациях повседневного общения**

**1.1 Диалог как форма устного речевого общения**

Общение – это речевое взаимодействие двух и более коммуникантов. Форма речи, при которой осуществляет обмен высказываниями между двумя лицами, называется диалогом. Слово «диалог» происходит от греческого слова διάλογος и обозначает «разговор», «беседу». Согласно Лингвистическому энциклопедическому словарю, диалогическая речь представляет собой форму (тип) речи, состоящую из обмена высказываниями–репликами, на языковой состав которых влияет непосредственное восприятие, активизирующее роль адресата в речевой деятельности адресанта. (ЛЭС 1990: 412). Вопросами изучения диалога занимались многие известные учёные: Л. П. Якубинский, В. К. Сорокин, Ю. Д. Апресян, Н. И. Формановская и др. (Сорокин 1979; Апресян 1989; Г.Е. Крейдлина и А.Н. Баранова 1992; Кобозева 1994; Формановаская 2002 и др.).

В коллективной монографии Андрющенко Т. Я., Батова В. И., Белянина В. П. и др. «Общение. Текст. Высказывание» написано, что «диалог служит передаче знаний, убеждению, обучению и побуждению людей к действию. Он пронизывает человеческую жизнь, в нем и с его помощью индивидуум реализует важные социальные контакты с другими личностями» (Андрющенко, Батова 1989: 71). Диалог рассматривается учёными школы коммуникативно–парадигматической лингвистики как форма речи, в которой наиболее полно реализуется коммуникативная функция языка (Комаров 2010).

Диалог – цепь реплик. Л.В.Щерба писал, что диалог – взаимосвязь «взаимных реакций двух общающихся между собой индивидов, реакций нормально спонтанных, определяемых ситуацией или высказыванием собеседника» (Щерба 1957: 115). Л.П. Якубинский отмечал, что, в отличие от длительной формы воздействия – монолога, диалогическая форма общения есть быстрая смена акций и реакций. Вместе с тем он признавал возможность трансформации диалога в монолог (Якубинский 1986). Е.В. Падучева подчёркивает, что реплики диалога уже на психологическом уровне ориентированы друг на друга. Они соотносятся как стимул и реакция (Падучева 1982).

Диалог – это быстрое чередование взаимообусловленных реплик коммуникантов на различные темы, обусловленные ситуацией, при этом предварительная подготовка реплик и их обдумывание в ходе диалога отсутствует. Реплики диалога ориентированы друг на друга. Они соотносятся как стимул и реакция (Якубинский 1986; Гез 1974; Щерба 1957; Падучева 1982 и др.).

«*Где ты был?*— На работе задер­жал­ся».

Диалогической речи свойственна тематическая, стилистическая и синтаксическая прерывистость (Ларин 1974).

 «*Где ты был?*— Отойди от двери, простудишься».

В приведенном примере собеседник отзывается на обстоятельства, которые в полной степени не относятся к этому речевому акту.

Реакция собеседника в диалоге может быть ориентирована на данную ему ситуацию речи, а не на предыдущую реплику собеседника. Очевидно, что существует возможность отсутствия такой связи при реакции говорящего.

Диалог – это, на наш взгляд, совокупность связанных между собой речевых высказываний (речевых актов) партнеров по коммуникации. Согласно Лингвистическому энциклопедическому словарю, речевой акт – это «целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе; единица нормативного социоречевого поведения, рассматриваемая в рамках прагматической ситуации» (ЛЭС 1990: 412).

Основными чертами РА являются: намеренность (интенциональность), целеустремленность и конвенциональность. В процессе речевого акта осуществляется передача речевого сообщения от одного/нескольких участников общения другому/другим участникам общения. Речевой акт, включаясь в обменные отношения общения, образует коммуникативный ход. Этим ходом может быть, как вербальное, так и невербальное действие одного из участников общения, минимально значимый элемент, развивающий взаимодействие, продвигающий общение к достижению общей коммуникативной цели (Макаров 1998).

Т. Ван Дейк определяет коммуникативный ход как функциональную единицу последовательности действий, которая способствует решению локальной или глобальной задачи под контролем стратегии (Ван Дейк 1989).

Стремление выявить «единицу общения», которая отражает сущность диалогического взаимодействия, привело к выделению минимальной диалогической единицы (МДЕ), представляющей собой последовательность реплик. Коммуникативный ход в таком случае определяется относительно предполагаемой реакции партнера и с учетом предыдущей реплики. МДЕ отражает коммуникативную деятельность участников диалога на некотором этапе общения, причем деятельность в рамках коммуникативных норм. Нарушение этих норм является сигналом «некооперативного поведения», что может свидетельствовать об особой стратегической линии говорящего (Падучева 1982).

Многими исследователями основной единицей речевого общения признается простой обмен действиями или ходами и обозначается как диалогическое единство (Сусов 1984, Макаров 1990, Паронян 1989) или диалогический комплекс (Комина 1984), который является структурой, зависимой от ситуации и содержания, основанной на взаимодействии коммуникантов и отражающей определенную стадию в ходе диалога.

Каждый из коммуникантов может находиться то в роли говорящего, то в роли слушающего. Они «выполняют партии интерактантов, т.е. совокупности предпринимаемых ими речевых и неречевых действий, соответствующих линии их поведения, их коммуникативной стратегии» (Комина 1984: 51).

Коммуникативные ходы, предпринимаемые коммуникантами, осуществляются под контролем стратегии и тактики, они характеризуют стратегическую линию одного из партнеров, а МДЕ – это диалогическое взаимодействие обоих партнеров, которое может включать в себя несколько ходов. В этом видится отличие коммуникативного хода от МДЕ. Мы будем рассматривать коммуникативный ход как средство или прием, выступающий в качестве реализации определенной коммуникативной тактики, и как единицу минимального диалога или МДЕ.

Таким образом, традиционно выделяемые единицы речевого взаимодействия можно определить следующим образом:

Акт (речевое действие) → ход → обмен (МДЕ) → речевая интеракция.

В данной работе будет рассматриваться диалог – совокупность связанных между собой речевых стратегий и тактик собеседников в коммуникативных ситуациях

**1.2 Коммуникативная ситуация как основа анализа речевого общения**

Понятие ситуации является базовым понятием при изучении производства, восприятия речи, речевого этикета и самого речевого общения.

Принято описывать её наиболее важные параметры с помощью классических моделей речевого акта (стратегии и тактики). Р. Якобсон первым представил схему передачи сообщений в лингвистической методологической экспликации. Эту схему, построенную в математической теории связи, признают лингвисты, которые занимаются исследованием речевого общения.



Схема 1

Р. Якобсон в своих моделях перечисляет все параметры, обусловливающие языковую форму речевого сообщения: адресант, адресат, контекст, сообщение, контакт и код. Каждое речевое сообщение содержит в себе элементы, которые должны выполнять определённую функцию, так что последовательно наличие, отсутствие или различная выраженность этих элементов характеризуют стилистические черты речевого сообщения. Эта же идея была подхвачена Пражским лингвистическим кружком с целью уточнения и развита в широко распространившихся представлениях в аспекте функциональной стилистики.

Эти идеи отражены в работах К.А. Долинина. Согласно его теории, параметрами речевой ситуации, взаимосвязаннымиы и во многом случае переходящими друг в друга, являются:

А) партнёры по общению – адресант (отправитель) и адресат (получатель);

Б) референтная ситуация, представляющая собой высказывания с объективной действительностью и референциальным содержанием;

В) деятельностная ситуация, где состоится речевое взаимодействие;

Г) предметно–ситуативный фон, т.е. всё, что происходит в те же время коммуникативная ситуация, включая место, время, социальный, политический и историко–культурный факторы.

Д) канал связи, в том числе и акустический и визуальный, которые непосредственно формирует контакт между собеседниками (Долинин 1983).

Может быть бесконечное множество конкретных ситуаций, но существует возможность анализировать и толковать специфическое наполнение их отдельными факторами в отдельных актах коммуникации. Чтобы изучить речевые ситуации для анализа речевого общения, необходимо проанализировать взаимное влияние разных параметров и факторов в рамках организации этих компонентов.

Понятие «ситуация» используется как в практике преподавания иностранных языков, так и в лингвистических, психолингвистических научных исследованиях. Изучением ситуации занимаются специалисты в области теории речевой деятельности, функциональной и социальной лингвистики, семантики и прагматики высказывания и текста.

В.Л. Скалкин под коммуникативной ситуацией понимает «динамическую систему взаимодействующих конкретных факторов объективного и субъективного плана (включая речь), вовлекающих человека в языковую коммуникацию и определяющих его речевое поведение в пределах одного акта общения как в роли говорящего, так и в роли слушающего» (Скалкин 1980:46). Е. М. Верещагин, Н. М. Костомаров рассматривают ситуацию как «комплекс внешних условий общения и внутренних реакций общающихся, представленный в соответствующем лингвистическом оформлении» (Верещагин, Костомаров: 1976). Как предполагает А. А. Алхазишвили, речевая ситуация понимается как «сочетание таких условий, которые актуализируют в субъекте установку, включающую данное речевое действие в состав поведения субъекта», или, по мнению данного исследователя, «речевую ситуацию отличает от неречевой только наличие слушающего, т.к. все остальные компоненты – это непременные компоненты любой другой ситуации, в которой поведение развивается без участия речевых действий» (Алхазишвили 1974: 211).

Итак, все вышесказанное позволяет нам сформулировать положение, которое будет служить как основополагающее в нашем дальнейшем исследовании. Под коммуникативной ситуацией (или речевой ситуацией, ситуацией общения) мы понимаем совокупность экстралингвистических и собственно лингвистических характеристик общения. К первым относим: предметную, психологическую, социальную обстановку; количество участников; их отношения, цели и т.д., ко вторым – языковые средства, длительность речи, авторскую манеру и др.

**1.2.1 Типы ситуаций общения**

Существует множество классификаций ситуаций общения. Известный лингвист Е.И. Пассов на основании ведущих факторов, определяющих взаимоотношения людей: социальный статус человека, его роль как субъекта общения, выполняемая деятельность, а также нравственные критерии и виды взаимоотношений: статусные, ролевые, деятельностные и нравственные – выделяет следующие типы ситуаций:

– ситуации социально–статусных взаимоотношений;

– ситуации ролевых взаимоотношений;

–ситуаций отношений совместной деятельности (деятельностных взаимоотношений);

–ситуации нравственных взаимоотношений.

С точки зрения организации материала автор классифицирует ситуации на обусловленные и необусловленные: «В одном случае реплика обучаемого обусловлена определенным контекстом, ситуативным полем первой реплики и задачей говорящего. В другом случае говорящий не связан жесткой программой деятельности». Е.И. Пассов утверждает, что речевое действие может быть обусловлено или не обусловлено: «Речевые действия более или менее свободны и направляются общей задачей в данной ситуации, задачей, которая в полном объеме невыполнима одним речевым действием, одной репликой. Такие ситуации направлены на порождение не микродиалога или микромонолога, а более расширенного высказывания» (Пассов 1989: 96).

В психологии также существуют различные способы типологизации ситуаций общения. Самой общей классификацией можно считать деление ситуаций в соответствии с установкой на восприятие партнера:

1) «враждебная» ситуация, когда существует установка на восприятие другого как конкурента, соперника;

2) «дружественная» ситуация – другой человек воспринимается как друг, партнер по достижению общих целей (Берн 1999).

Вслед за пониманием ситуации запускаются соответствующие действия – враждебные или дружественные. Если же человек считает, что люди вокруг настроены дружелюбно и стараются друг другу помочь – именно такие ситуации чаще всего с ним и случаются. Дело в том, что, транслируя свои установки окружающим людям, мы сами формируем ситуации своего общения. Если в ответ на «враждебное» действие одного человека второй отвечает таким же действием, скорее всего, разгорится конфликт. Но если второй человек выберет «дружественное» действие, ситуация может пойти совсем по другому руслу.

На основе соответствия или несоответствия реакции Джоунсом и Джерардом была предложена классификация ситуаций взаимодействия:

1) псевдосоответственная ситуация – когда ни один из партнеров не реагирует на другого – у каждого свой план, свое видение ситуации;

2) асимметрично соответственная ситуация – когда первый участник общения имеет свой план взаимодействия, а второй лишь реагирует на действия первого;

3) реактивно–соответственная ситуация – когда каждый реагирует только на последнее действие другого, не имея плана взаимодействия;

4) взаимно соответственная ситуация – когда цель и план есть у каждого участника, при этом они также реагируют на действия друг друга.

В нашем исследовании мы обращаемся к ситуациям ссоры и примирения. Согласно учениям о видах ситуаций, мы предполагаем, что ссора – это ситуация нестандартная, враждебная, псевдосоотвественная. Примирение – нестандартная, враждебная/дружественная, реактивно–соответственная. Нас интересуют ситуации, где общение развивается как конфликтное. Ссора – конфликт, приводящий к разрыву отношений. Вопрос особенностей диалогового общения в ситуации конфликта в настоящее время изучается психологами, психолингвистами, лингвистами. Так, предлагается в зависимости от интенсивности выражения значения конфронтации конфликтные диалоги в художественных произведениях делить на четыре типа:

а) ослабленный конфликт (контекст указывает на наличие конфликта, но в репликах диалога и их разворотах отсутствуют маркеры эмоциональной напряжённости);

б) смягчённый конфликт, в котором реплика только одного из коммуникантов является эмоционально напряжённой, в основном без использования грубых лексических единиц, а реплика второго коммуниканта представлена высказываниями, реализующими тактику уклонения от конфликта;

в) острый конфликт, в котором оба высказывания являются эмоционально напряжёнными и включают такие диалогические маркеры конфликтности, как грубые оценочные обращения, междометия и релятивы с негативными коннотациями, в том числе эксплетивы, устойчивые высказывания и прилагательные с негативными коннотациями в составе высказываний, показатели субъективной модальности с общей семой «уверенность»;

г) мнимый конфликт, совпадающий по форме с острым, но отличающийся от него по содержанию (маркеры конфликтности употребляются шуточно).

Понятие конфликта следует отличать от понятия конфликтной ситуации. Последняя включает в себя всю совокупность причин и условий, предшествую конфликту и вызывающих его. По мнению Э.Э. Линчевского, конфликтной можно считать такую ситуацию, в которой кто–либо из её участников находится в состоянии готовности к конфликту (Линчевский 2000).

Приведённое определение чётко показывает, что коммуникативный дискурс включает две составляющие – прагмалингвистическую и собственно лингвистическую. Прагматический аспект описания коммуникативного конфликта заключается в выявлении, описании и систематизации характерных для данного типа речевого взаимодействия стратегий и тактик.

**1.3 Речевое воздействие как основная цель коммуникативного поведения**

Термин «речевое воздействие» может иметь два значения: широкое и узкое. В широком смысле оно понимается как любое общение, взятое в аспекте его целенаправленности. Человек в любом общении пытается осуществить определённые неречевые цели, так или иначе контролируемые деятельностью своего партнёра по диалогу. В узком смысле речевое воздействие – воздействие в сфере средств массовой информации или при агитационном выступлении непосредственно перед аудиторией. Понятие «воздействие» также используется и в значении «процесс», и в значении «результат этого процесса» (см. Тарасов 1983, Паршин 1986, Стернин 2001, Баранов 2001, Иссерс 2009).

Воздействие – это универсальная целевая установка инициатора общения. Каждая из целевых установок включает в себя лингвистические и экстралингвистические средства выражения, начиная со структуры построения текста и выбора лексики и кончая интонационным контуром, мимикой и жестами (Зарецкая 2002).

«Речевое воздействие может быть определено как воздействие человека на другого человека или группу лиц при помощи речи и сопровождающих речь невербальных средств для достижения поставленной говорящим цели» (Стернин, 2012:45).

Вербальное речевое воздействие – это коммуникативное воздействие, осуществляемое средствами языка, при помощи языковых единиц всех уровней системы языка. Это воздействие словами, текстом. Соотносимы в вербальном речевом воздействии выбор языковых средств для выражения мысли и само содержание речи – ее смысл, приводимая аргументация, расположение элементов текста относительно друг друга, использование приемов речевого воздействия и др. В результате вербального воздействия возникает также подтекст – скрытый смысл сообщения, косвенно передаваемый текстом (Стернин 2012). При вербальном общении имеет значение, что вы говорите (и что вы не говорите), какими словами выражаете свою мысль, в какой последовательности подаете информацию собеседнику, какие аргументы приводите, кратко или развернуто выражаете свою мысль и мн. др. Иногда нам кажется, что не так важно, как сказать: главное — содержание речи. Содержание, конечно, очень важно, но одно и то же содержание, выраженное словесно разными людьми и в разной языковой форме, нередко производит совершенно разное впечатление – одному поверят, а другому – нет, просьбу одного человека выполнят, а ту же просьбу другого человека — нет. Поэтому надо уделять особое внимание речевой стороне выражения мысли. Эффективное вербальное речевое воздействие предполагает адекватное (то есть правильное, оптимальное, эффективное в данной ситуации) использование правил и приемов общения: с учетом того, с какими собеседниками, в каких коммуникативных ситуациях ведется общение, какова цель общения в данном случае и т.д.

Невербальная коммуникация – это передача информации с помощью различных несловесных символов и знаков (например, рисунков и т. п.). Однако невербальные средства общения также неоднородны. Среди них существуют чисто рефлекторные, плохо контролируемые способы передачи информации об эмоциональном, физиологическом состоянии человека: взгляд, мимика, жесты, движения, поза. Чаще всего именно их и называют средствами невербальной коммуникации (Гойхман, Надеина 2008).

Невербальные средства общения сопровождают, дополняют речь, а в некоторых случаях и заменяют ее (в таких случаях говорят — «понятно без слов»). Невербальные сигналы выполняют следующие функции: передают информацию собеседнику; воздействуют на собеседника; воздействуют на говорящего (самовоздействие). Во всех этих трех функциях невербальные сигналы могут использоваться говорящим сознательно или бессознательно (Стернин 2002:43).

В нашем исследовании речевое воздействие рассматривается как влияние, производимое субъектом на собеседника в процессе речевого общения с помощью коммуникативных средств, обусловленное разнообразными целями говорящего. Цели речевого воздействия связаны с потребностями коммуникантов.

**1.3.1 Понятия «коммуникативная стратегия» и «тактика»**

В современной лингвистической прагматике, научной и методической литературе по культуре речи, риторике, деловому общению и другим предметам, которые имеют ту или иную связь с коммуникативными технологиями, достаточно часто встречаются термины «коммуникативная стратегия» и «тактика». Трудно представить себе деятельность человека, если человек хочет достичь намеченной цели, не имея стратегии и тактики ее достижения.

Само понятие «стратегия» возникло в области военного искусства. Изначально под стратегией понималось планирование и ведение боевых действий, перемещение действующей армии, планирование атак, наступлений и отступлений, выбор мест для сражений и т. п. для скорейшего достижения военных целей. В основе лексического значения слова «стратегия» лежит идея планирования действий, связанных с социальной конфронтацией, противоборством. В психологической интерпретации этого понятия также сохраняется идея прогноза ситуации и поведения коммуникантов.

В 1960–ые годы термин «стратегия» стал использоваться в сфере менеджмента под влиянием книги Игоря Ансоффа (Ансофф 1965) для обозначения разработки и реализации действий, ведущих к долгосрочному превышению уровня результативности деятельности фирмы. Экономист П. Дойль этому понятию дал своё определение: «стратегия – это комплекс принимаемых менеджментом решений по размещению ресурсов предприятия» (Дойль 1999: 32).

Теория изучения стратегии и тактики общения приобрели немалую популярность в области лингвистического анализа. Этому вопросу посвятили свои исследования многие ученые: В. З. Демьянков, Е. С. Попова и др (Демьянков 1982; Сухих 1986; Кашкин 2000; Попова 2002; Ерофеева 1992; Формановская 2007; Иссерс 2012 и др.).

 В своём учебном пособии «Введение в теорию коммуникации», Кашкин В. Б. пишет, что коммуникативная стратегия – «это часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели» (Кашкин 2000: 235).

Н.И.Формановская говорит в книге «Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика», что «стратегии связаны с общим замыслом конечной цели общения, тактики состоят из конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии» (Формановская 2007:111). Автор считает, что чем выше у человека уровень владения языком и речью, тем более успешнее он добирается своих целей при помощи подвластных ему стратегий и тактик. Речевая стратегия используется, чтобы завоевать авторитет или при желании понравиться, передать партнеру новые знания, изменить его мировоззрение, создать хорошее настроение (или изменить к лучшему), запугать партнера, лишить его воли и способности сопротивляться, убеждать сделать нечто и т.д.

В своей монографии «Коммуникативные стратегии и тактики русской речи», О.С. Иссерс дает краткое и очень емкое определение стратегии, которая «представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» (Иссерс 2012: 93). Таким образом, все мнения исследователей полностью совпадают: конечной целью стратегии и тактики является достижение цели коммуникации.

Однако в интерпретации терминов «стратегия» и «тактика» присутствует неоднозначность. Так, М. В. Богачева определяет стратегию как совокупность вербальных и невербальных средств, соотносимых с планом достижения коммуникативной задачи и коммуникативных целей, а тактику – как «конкретные пути и способы достижения поставленных коммуникативно–прагматических целей, способствующие реализации стратегии» (Богачева 2010: 49).

Под речевой стратегией Т.В. Матвеева понимает «мыслительный план общения посредством речи, направленный на достижение общей коммуникативной цели в речевом событии, и, далее, организацию говорящим своего речевого поведение в соответствии с этим планом, а также условиями общения, ролевыми и личностными особенностями речевых партнёров, культурной традицией» (Матвеева 2004). О.Н. Паршина рассматривает коммуникативную стратегию как «определённую направленность речевого поведения в данной ситуации в интересах достижения цели коммуникации» (Паршина 2007: 23).

 По словам О.С. Иссерс, стратегия в области речевого поведения охватывает всю сферу построения процесса коммуникации, когда ставится целью достижение определённых результатов. В самом общем смысле речевая стратегия включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана. Иначе говоря, речевая стратегия является комплексом речевых действий, которые направлены на достижение определённой коммуникативной цели.

Одним из самых распространённых определений стратегии является определение Ван Дейка. На его взгляд, стратегия – это «глобальное коммуникативное намерение, речевой механизм воздействия, внесение изменений в создание адресата, коррекция его модели мира. Глобальная задача, заложенная в стратегии, достигается постепенно, через реализацию меньших составляющих стратегии – речевых тактик, ходов и языковых маркеров» (Дейк 1998: 38). Он предложил следующее определение стратегии: стратегия есть характеристика когнитивного плана общения, контролирует оптимальное решение системы задач гибким и локально управляемым способом в условиях недостатка информации о соответствующих (последующих) действиях других участников коммуникации или локальным контекстуальных ограничениях на собственные (последующие) действия (Дейк 1989).

Аналогично стратегии, термин тактика изначально также употреблялся в военной области. Обычно тактика рассматривается как приемы, способы достижения намеченной цели, совокупность методов и средств по выполнению стратегических задач. В научной литературе исследования речевого общения существуют также разночтения и неточности в толковании понятия «тактика». Согласно словарю Романовой и Филиппова «Словарь. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология», речевая тактика представляет собой «выбор и использование логического или психологического речевого приёма, подходящего к данным конкретным складывающимся речевым условиям с целью правильного и эффективного достижения основных стратегий коммуникации» (Романова, Филиппов 2009: 44).

Существует еще одно понимание тактики – «реализуемое в большом количестве различных текстов однотипное речевое поведение, которое через слова и жесты демонстрирует сходные намерения, отношение к собеседнику, теме разговора, обнаруживают место говорящего, тип его взаимодействия с информацией» (Авдеенко, Шунейко 2010: 57). По мнению А.П. Сковородникова, «речевая тактика – это конкретный речевой ход (шаг, поворот, этап) в процессе осуществления речевой стратегии» (Сковородников 2004: 5). Ван Дейк в своём исследовании определяет тактику как совокупность действий, которые направлены на достижение стратегии, а ход как конкретное действие, а языковые маркеры есть речевые приёмы, позволяющие выявить механизмы влияния в целом речевом комплексе (Дейк 1998).

Обобщая различные точки зрения исследователей, мы можем определить стратегию как планирование речемыслительного процесса в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, совокупность речевых действий, соотносимых с планом достижения глобальной коммуникативной задачи и локальных коммуникативных целей, план комплексного речевого воздействия на реципиента. Под тактикой мы понимаем конкретные пути и способы достижения поставленных коммуникативно–прагматических целей, способствующие реализации стратегии.

Планирование речевого поведения – это не просто построение языковых высказываний, а часть процесса взаимодействия, в котором слушающий не всегда пассивно воспринимает текст–сообщение говорящего, а активно интерпретирует его речевые действия, реализуя собственную стратегическую линию. Другими словами, слушающий, который не является инициатором коммуникации, имеет возможность играть ведущую роль в данной речевой ситуации; говорящий–инициатор может потерять ведущую роль благодаря наступательной тактике собеседника, может отдать ее добровольно в ходе диалога. В повседневных коммуникативных ситуациях, особенно в ситуациях конфликта, стратегия не всегда включает планирование действий коммуниканта. Здесь мы имеем в виду случайные или непреднамеренные ситуации, в которых действия адресанта не имеют умышленного характера. Например, человек просто хочет навязать другому негативные эмоции, либо он не знает о возможных последствиях своих действий.

Речевая стратегия – понятие более узкое, по сравнению с понятием коммуникативной стратегии, по аналогии с этим, коммуникативная тактика также шире речевой. По нашему мнению, речевые стратегии и тактики являются реализацией части коммуникативной стратегии в конкретной ситуации общения. Их следует рассматривать именно в рамках отдельной ситуации. В каждом конкретном случае собеседник/собеседники коммуникации заняты поиском общего языка, выработкой основ диалогического взаимодействия: это и выбор тональности общения, и планирование результатов речевого акта, и определение языкового способа представления реального положения дел.

Адресант всегда имеет в виду ту или иную стратегию и тактику общения, выстраивает его соответственно своей цели и запланированной стратегии. Другими словами, коммуникативный процесс можно представить в виде стройной иерархической системы, в которой тактический ход служит для реализации речевой стратегии, отражающей в то же время общие коммуникативные принципы и установки участников общения для достижения целей в речевой ситуации.

Коммуникант в диалогической ситуации с самого начала склонен придерживаться одной из двух разновидностей участия в коммуникации: активного действия (наступательный блок тактик) или пассивного действия (оборонительный блок тактик). Это относится и к ситуациям «Ссора» и «Примирение». Они являются противоположными по своей сути, но в них можно выделить два основных активных блока тактик – конструктивные, направленные на поддержку кооперативного отношения или поиск совместного мнению – и деструктивные, нацеленные на подавление партнёра, вплоть до унижения или оскорбления. Конструктивное взаимодействие может носить манипулятивный характер в том случае, когда один из коммуникантов использует тактики косвенного психологического воздействия. При этом степень воздействия на партнёра может определяться модальностью отношения к нему – от уважительной до пренебрежения. А стратегия деструктивного развития диалога реализуется тактикой противодействия.

**1.4. Ссора и примирение как ситуации коммуникативного общения**

В соответствии с вышесказанным, конфликт – это ситуация, в которой каждая из сторон стремится занять позицию несовместимую и противоположную по отношению к интересам другой стороны. Одной из наиболее острых форм конфликта является ссора.

Согласно Толковому словарю Ушакова, ссора – это взаимная вражда, сопровождающаяся полным прекращением отношений, серьезная размолвка (ТСРЯ 1935–1940: 206). Р.М. Байрамуков определяет, что ссора – это ситуация, где есть действия «оскорбить и обидеть, чувствовать себя оскорбленным и обиженным». Ключевые понятия–действия–состояния любой ссоры, проявляющиеся разнообразно–индивидуально и в то же время допускающие типизацию, так как предполагают соответствующие типы ментально–речевого поведения (Байрамуков 1999).

Психолог М. Ю. Пугачёва считает, что мелкие ссоры между родными – это норма. Каждый член семьи – это уникальная, самостоятельная личность, и ужиться всем вместе очень непросто. Не ссорятся лишь те члены семьи, которые живут отдельно и подолгу не видятся. Самая частая причина ссор с родными – индивидуальные особенности характера каждого домочадца, разные взгляды на жизнь. Типичный пример: проблема отцов и детей.

Мы рассматриваем ссору в ее вербальном проявлении на материале ситуаций художественного произведения. Мы используем «фрагмент действительности в развитии» (Кронгауз 1998: 243).

**1.4.1. Основные стратегические линии поведения коммуникантов в**

**ситуациях ссоры и примирения**

Ссоры можно подразделить на два типа: 1) определяемые речевым поведением инвектора (обидчика, оскорбителя) и 2) определяемые речевым поведением инвектума (обиженного, оскорбленного).

1. Ссоры, определяемые речевым поведением инвектора (обидчика, оскорбителя – в нашем исследовании: инициатор):

А. инициатор диалога как будто «не слышит» ответных реплик собеседника.

Б. инициатор ссоры использует ответные реплики собеседника в своих целях – продолжать обижать.

2. Поведение инвектума (мы называем его «реактант») может быть:

А. Активным – и тогда он сам может стать «нападающим» больше, чем инициатор диалога–ссоры.

Б. Пассивным – когда обижаемый не вступает в ссору – т.е. реакция на конфликтогенные элементы с его стороны отсутствует.

В таком случае перед нами представлены два типа ссоры по степени результативности реализации намерения инициатора (конвектора, инициатора) и собеседника (реактанта, конвектума):

1. Ссора, где оба собеседника имеют своей целью обидеть друг друга.

2. Ссора, где второй собеседник («реактант» в нашем исследовании, «инвектум» в психологии) не соглашается на «планируемый сценарий» инициатора и не поддерживает конфликт. Однако цель инициатора достигнута – он выразил свое негативное отношение к собеседнику, изменил его внутреннее состояние.

Что касается совсем противоположной «ссоре» ситуации, «примирение» определяется как восстановление отношений между группами или лицами, вступившим в спор друг с другом. В данное время в области лингвистики и психолингвистики отсутствует классификация ситуаций примирения. В пособиях по психологии способы примирения чаще представляются как выход из ситуации ссоры и анализируются через каждый шаг предыдущего конфликта.

В коммуникативных ситуациях общения собеседники придерживаются разных коммуникативных стратегий. Выбор стратегии общения осуществляется под влиянием определенной психологической установки на достижение своих собственных целей. В психологии под понятием установки понимают комплекс когнитивных и мотивационных ориентаций на данную ситуацию. Когнитивная ориентация – представления и ожидания коммуниканта о сложившейся ситуации (для обозначения этой когнитивной установки разными авторами используются понятия схемы, сценария, фрейма и т.д.). Мотивационные ориентации связаны с различными типами социальных отношений, поскольку могут содержать возможность или невозможность удовлетворения потребностей коммуникантов, отражают систему целей, мотивов и интенций коммуникантов (Гришина 2002).

В соответствии с представлением возможных стратегий поведения коммуникантов в стандартной и конфликтной ситуации общения мы посчитали возможным разграничить три основные стратегические линии поведения в двух исследованных ситуациях, а также некоторые их разновидности. Итак, основными коммуникативными стратегиями поведения в ситуациях ссоры и примирения могут быть: конфронтационная; нейтральная; кооперативная.

Конфронтационная стратегия поведения демонстрирует установку против партнера по коммуникации. Данная стратегия по своей направленности ориентирована на то, чтобы, действуя активно и самостоятельно, добиваться собственных целей/интересов, не обращая внимания на цели/интересы партнера/партнеров, участвующих в конфликте. Она отражает стремление одного из участников общения самоутвердиться за счет других, навязать свое видение и решение проблемы, не принимая совместных действий.

 В психологии данная стратегия определяется как «борьба» – давление на партнера, направленное на ослабление его позиции и соответствующее усиление собственной. Контекст «борьбы» продемонстрирован, в частности, Дж. Лакоффом и М. Джонсоном в анализе концептуальной метафоры «Спор – это война». Рассматривая эту метафору, авторы подчеркивают: «Мы воспринимаем лицо, с которым спорим, как противника. Мы атакуем его позиции и защищаем свои собственные. Мы захватываем территорию и теряем ее. Мы разрабатываем и используем стратегии. Если мы убеждены, что позицию нельзя защитить, мы можем ее оставить и выбрать новое направление наступления. Многое из того, что мы совершаем в споре, частично структурируется понятием войны (Лакофф, Джонсон 1987: 56).

Можно сделать предположение, что для данных ученых спор – это конфликт, а поведение коммуникантов – стратегически конфронтационное. Однако следует заметить, что спор не всегда есть конфликт. По утверждению С.И. Поварнина, спор – с точки зрения логической – состоит из доказательств, а не всякое доказательство приводится в конфронтационной форме (Поварнин 1990). По наблюдениям психологов, конфронтационная стратегия избирается коммуникантами в большей степени в преднамеренно создаваемых конфликтных и деструктивных ситуациях, т.е. в ситуациях, когда партнер/партнеры сознательно идут на конфликт и придерживаются неблагоприятного сценария развития коммуникативной ситуации.

 Нейтральная стратегия поведения характеризуется наличием у одного из участников общения (или у каждого из них) установки на игнорирование партнера по коммуникации, стремления избежать общения с человеком, потенциально способным причинить «коммуникативное неудобство» собеседнику. В.С. Дудченко рассматривает данную стратегическую линию поведения как «стратегию избегания» – уход от конфликта, отказ участвовать в нем, предоставление инициатору конфликта того, что он хочет (Дудченко 2001). «Избегание» в ситуации проявляется в отсутствии у коммуниканта желания как–либо активно взаимодействовать с партнером по поводу возникших разногласий или приложить усилия для осуществления собственных коммуникативных целей и интересов в пользу целей и интересов партнера.

Кооперативная стратегия речевого поведения отличается установкой в общении на партнера по коммуникации. Один (или оба) из собеседников общения желает направить сложившуюся конфликтную ситуацию в благоприятное русло, используя различные регулятивные средства. Также как и конфронтационная, кооперативная стратегия нацелена на максимальную реализацию участниками конфликта собственных интересов, но кооперативным, «мирным» путем. В терминологии В.С. Дудченко данная линия поведения определяется как «конструктивная» – работа с конфликтом, ведение переговоров, перевод конфликта в рациональную плоскость, использование методов регулирования конфликта и его разрешения (Дудченко 2001). Кооперативную стратегию реализуют коммуниканты в конструктивной конфликтной ситуации, либо в непреднамеренной, когда партнеры стремятся найти обоюдоприемлемое разрешение сложившейся ситуации.

**1.5 Способы выражения интенций в устном общении**

**1.5.1 Речевые способы выражения интенций в устном общении**

Любое общение – это приём, обмен, передача информации различной тематики. Различная информация содержится в текстах, в рамках которых формируются реальные коммуникативные отношения и конкретные речевые ситуации. Каждая функциональная разновидность языка обладает богатым запасом языковых средств и способов их организации, которые дают возможность строить соответствующие тексты с разнообразной языковой индивидуальностью. Выявление интенции говорящего представляет собой одни из важных подходов к анализу языковой индивидуальности речи.

Понятие «интенция» непосредственно связано с тем, что в мире и обществе человек определяет себя как субъект. Основной характеристикой человека, рассматриваемого в модели субъекта, является активность. Наличие незапланированных результатов активности (деятельность) человека, а также того, что подавляющая часть деятельности, осуществляемой конкретным человеком, реализует цели, постеленные не им сами, побуждает нас в поисках важнейших характеристик субъекта обратиться к фактору интенции: желания или стремления субъекта. Как философская и психологическая категория, интенция включает такие психологические феномены, как желание, намерение, принятие решения, планирование, попытка, которые ориентируются на совершение действия и достижение определённой цели (Хорольская 2009).

Широкое распространение получило понятие «интенция» в том числе и как термин в теории речевой деятельности, которая явилась истоком психолингвистики. В лингвистике это понятие связано с коммуникативной структурой высказывания, прежде всего воздействующей силой – в противоположность его пропозициональной структуре, где находит отражение некоторая ситуация объективной действительности. Интенция человека стала актуальным, когда оказывается направленность сознания на предмет/объект. Интенция представляет собой связи между сознанием говорящего и слушателя как частью мира. Так, неотъемлемым свойством интенции является осознанность переживания объекта как деятельность.

Впервые намерение говорящего с выбором грамматической формы, которое носит определённую семантико–прагматическую функцию, был выдвинут А.В. Бондарком. По его мнению, интенция включает два аспекта: 1) аспект актуальной связи данного значения с намерением говорящего в акте речи; 2) аспект смысловой информативности.

С одной стороны, намерение говорящего лежит на основе выражаемого в процессе речи и «готового» содержания, обладающего информативной значимостью. С другой стороны, смысловая информативность данного значения является необходимым условием использованием в речи для реализации намерений говорящего (Бандарко 1998).

Вслед за А.В. Бондарком и С.И. Кокориной, мы предполагаем, что можно выделить 2 разных случая выражения интенции в художественном тексте:

1) Интенция используется при семантизации грамматических форм, конструкций, а иногда и лексических единиц – безотносительно к какой–либо конкретной речевой ситуации. Речевая интенция говорящего не является здесь стимулом к его конкретному действию в заданной коммуникативной ситуации: внимание сосредоточено на семантической функции некоторой формы, конструкции или лексическом значении каких–либо слов.

Например, А) Мне просто это не нравится (негативное отношение к объекту); Я это ненавижу (экспрессивное выражение негативного отношения). Б) Он пришёл (факт); Он наконец–то притащился (экспрессивное выражение негативного отношения к факту).

2) Интенция связывается с названием некоторой актуальной ситуации действительности по смысловой доминанте, вербально выраженной чаще всего глаголом–предикатом в определённой синтаксической конструкции. В этом случае также не предполагается реализации интенции в определённой речевой ситуации: мотивы говорящего могут быть различны.

Например, В) Аня, помоги Диме! (побуждение, но может быть– просьба, приказ); Аня помогает Диме? (вопрос, может быть – удивление, сарказм). Г) Я тебе об этом уже сто раз говорила, больше не в состоянии повторять (может быть недовольство, обида или извинение).

Мы видим, что значение любого высказывания, часто простого по составу лингвистических единиц, является многомерным. В значениях внешних слов находится коммуникативное намерение говорящего – глубоко скрыто и часто весьма далеких от истинных мотивов речи.

Как предполагает Т.К. Соловьева, предложения, которые носят информативный и нейтральный характер с точки зрения коммуникативной направленности, могут пониматься не только с позиций системного значения, но и с позиций ситуативного интенционального значения в конкретном речевом употреблении (Соловьева 2005). В высказывании реализации интенции служат все языковые средства: лексические, синтаксические, фонетические. Часто интенция «раскодируется» через лексемы, номинирующие речевые действия, часто в репликах есть маркирующие интенцию средства. Но чтобы установить правильно прагматический тип той или иной интенции в процессе коммуникативного общения, необходимо обратиться к экстралингвистическому анализу ситуации, анализу контекста.

**1.5.2 Способы выражения интенции невербальными средствами**

Главная цель речевой коммуникации – обмен информацией различного рода. Средства передачи информации от человека к человеку разделяются на вербальные и невербальные. Вербальная коммуникация – это общение с помощью слов, невербальная – это передача информации с помощью различных несловесных символов и знаков (Гойхман, Надеина 2008: 8).

Е.М. Верещагин и В.Г. Костомаров выделяют еще и симптомы душевных состояний, находящие внешнее выражение: побелел от злобы, покраснел от смущения и т.п. Такие симптомы могут оказаться коммуникативно значимыми, нередко обнажая не выраженные вербальными средствами чувства и отношения (Верещагин, Костомаров 1983). В устном контактном непосредственном общении невербальные средства играют огромную роль. Акустическое и визуальное восприятие собеседника позволяют слышать голосовые манипуляции, интонации, тембр, громкость и т.д. и видеть его жесты, мимику, позы, выражение глаз и т.д., что активизирует, поддерживает вербальные средства, а иногда и замещает их. Невербальные, паралингвистические знаки общения нередко передают больше смысла, чем произносимые слова, а порой меняют значение высказывания на противоположное (Формановская 2002).

Т.М. Николаева выделяет следующие виды соотношений вербального и невербального компонентов: 1) невербальные средства коммуникации сопровождают естественную речь; 2) невербальные средства коммуникации замещают речевое высказывание, сохраняя его структуру или передавая речевую структуру в измененном виде; 3) невербальные средства коммуникации сочетаются с вербальными и создают одно смешанное высказывание» (Николаева 1972: 51).

Изучение процесса коммуникации может идти плодотворно по пути исследования речевого поведения человека во взаимодействии вербальных и невербальных средств. Описание невербальных средств вокруг текст диалога в художественной прозе дает возможность выяснить, что говорящий делает для достижения коммуникатитвной цели. Невербальные средства могут иметь функцию поддержки вербальных, но в некоторых случаях правильное понимание невербальных сигналов поведения может помочь выявить настоящие намерения и соотвествующие стратегии говорящего.

**1.6 Тексты художественной литературы как материал для анализа речевого общения**

Филология как наука изначально была связана с изучением литературных произведений, традиционно интерпретируемых в их словесной материальной организации. Анализ художественного текста в литературоведческом и лингвистическом аспектах – часть науки филологии. На сегодняшнее время в рамках активно развивающихся отраслей филологического и лингвистического знания особой актуальностью обладает рассмотрение и исследование такой языковой единицы как текст. Вопросами изучения языка художественных произведений занимались такие ученые, как А.М. Пешковский, В.В. Виноградов, Б.А. Ларин, Н.М. Шанский и др. Лингвистический анализ художественного текста стал важным направлением в филологии.

Художественный текст – это коммуникативная единица, средство общения на данном языке, правда, особое средство, в котором язык реализует не только коммуникативную, но и эстетическую функцию (Кулибина 2008). Текст можно рассматривать в целом ряду разных оппозиций: текст устный и текст письменный, текст как уровень языка и текст как уровень речи, текст и высказывание, текст и предложение, текст и дискурс. Текст представляет собой объект семантического, грамматического, прагматически и коммуникативно ориентированного и когнитивного подходов, каждый из которых вносит свой вклад в понимание текста.

Более того, анализ текста можно рассматривать как один из способов познания мира, национальной культуры. Трудности, связанные с выработкой определённой методики работы с художественным текстом, являются объективными и объясняются многоаспектной природой этого сложного (лингвистического, психологического, социального, культурологического) феномена. Вопрос о видах и способах лингвистического анализа текста является традиционным для научных исследований.

Винокур в своей монографии «О языке художественной литературы» говорит, что глубокое функциональное различие между художественным и нехудожественным языком не позволяет исследование первого использовать как непосредственный источник для анализа фактов общеязыковой системы, при котором исчезнет сам смысл извлечения их из эстетически значимого текста. Г.О. Винокур выделил в данной связи два круга проблем: а) проблемы, не связанные с моментом творчества (язык – русский язык; писатель – источник, название документа в ряду многих других); б) язык как результат творчества, как структурный элемент литературного произведения. Об этом нами прилагается квалифицированное воззрение. В данной работе мы присоединяемся к М.М. Бахтину, который занимался эстетикой слова, и к теории – так называемого «лингвистического редукционизма». То есть, художественный текст, в котором содержит сложные линии, как логические, сюжетные и языковые, может быть полностью объяснены на основе законов языка, свойственных разнообразными речевыми средствами (Винокур 2009).

Как отмечает И.Р. Гальперин в своей работе «Текст как объект лингвистического исследования»: «Текст – это произведение речетворческого процесса, обладающее завершённостью, объективированное в виде письменного документа; произведение, состоящее из названия (заголовка) и ряда особых языковых единиц (сверхфразовых единств), объединённых разными типами лексической, грамматической, стилистической связи, имеющих определённую целенаправленность и прагматическую установку» (Гальперин, 2008). В качестве характеристик текста как особой языковой единицы он выделяет: завершенность, связность (грамматическая и семантическая), интенциональность, членимость, проспекция, ретроспекция, когезия, континиум, модальность, завершенность, подтекст (Гальперин 2009: 75).

По мнению И. Р. Гальперина, информация – основная категория текста – различна по своему прагматическому назначению. Исследователь представляет три уровня информации текста: а) содержательно–фактуальную (СФИ); б) содержательно–концептуальную (СКИ); в) содержательно–подтекстовую (СПИ) (там же).

Среди всех перечисленных пунктов, наиболее важными категориями исследователь считает завершенность и содержание текста, поскольку без любой из обоих в тексте не присутствует прерывание контакта между собеседниками. Литературные тексты содержат в себе оригинальные образцы, модели общения, они в полной мере могут выступать в качестве источника языковых средств для изучения русского языка. Мы обращаемся к диалогу в художественном произведении, т.к. он, по определению М.М. Бахтина, является классической формой речевого общения (Бахтин 1986). Но, будучи речевым феноменом, диалог является одновременно и феноменом языковым, поскольку специфика языковой системы, как следует из положений коммуникативно–парадигматической лингвистики, состоит в том, что она заключает в себе возможности личностно–творческого употребления.

Диалогическая речь художественного текста характеризуется стремлением автора произведения подражать устной речи и воспроизводить её нормы, т.е. структурные особенности устного речевого высказывания. А.С. Штерн пишет об этом: «Исходя из примата спонтанной диалогической речи в антропогенезе, можно утверждать, что в организации художественных текстов нет ничего, чего не было бы в спонтанной речи» (Мурзин, Штерн 1991: 161).

Любое общение происходит в определенной ситуации. Контекст обладает большой важностью, поскольку все его элементы могут содержать явную (эксплицитно выраженную) и скрытую (имплицитную) информацию. Для понимания ситуации, «контекста действия», «требуются усилия коммуниканта, не сводимые к сопоставлению языковых единиц и их значениям» (Борисова, Мартемьянов, Акимова 1999: 10). В художественном произведении диалог происходит на фоне определенного контекста, описанного автором с той или иной долей детальности.

Особенно важно знать контекст при анализе ситуаций ссоры. Оскорбить и обидеть, чувствовать себя оскорбленным и обиженным – ключевые понятия–действия любой ссоры, проявляющиеся разнообразно–индивидуально и в то же время допускающие типизацию, так как предполагают соответствующие типы ментально–речевого поведения. Именно поэтому мы обращаемся к текстам художественной литературы – она «так или иначе обобщает и типизирует все явления и тем самым создает эффективный полигон для изучения этих феноменов как проявлений реальной жизни» (Голев 2007).

Художественный диалог в современной прозе достаточно полно и разносторонне отображает такие важные параметры образа персонажа, как его тендерная, национально–расовая, локальная и темпоральная характеристика, социальный статус, эмоциональное состояние в момент речи, взаимоотношения коммуникантов, черты характера персонажа. Внешний облик и возрастная характеристика героя тоже находят отражение в диалоге художественного произведения, но с меньшей полнотой охвата. Образ персонажа в диалоге в современной прозе может быть оформлен при помощи многообразных художественных средств. В его создании могут в той или иной степени участвовать единицы всех языковых уровней.

##

**Выводы по первой главе**

Диалог является цепью последовательных коммуникативных шагов двух общающихся индивидов – шагов спонтанных, определяемых ситуацией или высказываниями коммуникантов по направлению друг к другу.

Речевая ситуация, на основе которой осуществляется речевое взаимодействие между участниками коммуникации, служит базовым понятием при изучении диалогической речи. Она характеризует обстоятельства общения в целом, его участников, их стимулы и т.д.

Каждое речевое сообщение содержит в себе элементы, которые должны выполнить определённую функцию. Любое высказывание коммуникантов является частично или полностью реализацией тактического шага как части тактики речевого воздействия. Речевое воздействие любого комуниканта подчинено определенной цели. Реализации этой цели служит стратегия общения.

Коммуникативная стратегия – это особый коммуникативный план поведения коммуникантов, который предполагает определенные коммуникативные цели. Коммуникативная тактика – совокупность речевых действий, выполняемых коммуникантами в той или иной последовательности, которые реализуют/не реализуют коммуникативную стратегию.

Вступая в коммуникативные отношения, участники общения выбирают определенную стратегию своего поведения под влиянием определенной психологической установки на достижение своих собственных целей или целей партнера. Особенно ярко это проявляется в ситуациях ссоры и примирения. В психологии данные ситуации отнесены к разряду конфликтных. При этом ссора – враждебная ситуация, а примирение может быть как дружеской, так и враждебно–дружеской.

В современной русской художественной литературе ситуации «Ссора» и «Примирение» встречаются достаточно часто. В реальной жизни эти ситуации также частотны. Именно поэтому обращение к диалогу в ситуациях ссоры и примирения в художественной литературе интересно и значимо с точки зрения анализа стратегий и тактик поведения собеседников.

Внимание к особенностям и закономерностям организации текста как формы существования письменного варианта языка является резуль­татом познавательного процесса. Направленность коммуникации в художественном тексте определяется мировоззрением автора, его эстетическим кредо, отношением к окружающей действительности. В то же время мы обращаемся к диалогу в художественном произведении, т.к. он, по определению М.М. Бахтина, является классической формой речевого общения. Диалогическая речь художественного текста характеризуется стремлением автора произведения подражать устной речи и воспроизводить её нормы, т.е. структурные особенности устного речевого высказывания.

**Глава II. Средства реализации речевых и неречевых стратегий в ситуациях «ссора» и «примирение» в повести Л. Петрушевской «Время ночь»**

**2.1 Повесть Л. Петрушевской «Время ночь» как материал для анализа речевого поведения коммуникантов**

Л. Петрушевская – современный русский писатель, прозаик, поэтесса, драматург. Она является лауреатом Пушкинской премии фонда Тепфера, за которой последовал целый ряд премий, в том числе Государственная премия России. Несмотря на то, что Л. Петрушевская начала свое творчество уже в 70–е годы, на протяжении десятилетия она была полузапрещенным автором.

Произведение Л.Петрушевской «Время ночь» было написано в конце прошлого века. Это книга, оставляющая осадок горечи и тяжести. Основная тема произведения – отношения в семье. Вся книга – монолог поэтессы, которая прозябает в нищете и жалуется на свою горе–судьбу. У героины тяжелобольная мать–шизофреничка, сын, недавно вернувшийся из тюрьмы, дочь, имеющая трех детей от разных мужей, новый гражданский муж дочери. Всех их содержит мать–поэт. «Время ночь» – это беспросветный период трудной голодной жизни 90–х, как долгая темная ночь, который надвинулся на нее и ее семью.

Читая эту повесть, мы понимаем, какая обстановка в это время была в России: безработица, бандитизм, в моральном плане – отсутствие желания работать, неуважение друг к другу. Именно это является причиной постоянного «выяснения отношений» между героями, особенно – между матерью и дочерью.

Нами было проанализировано 27 диалогов, в которых представлены ситуации ссоры и примирения. Из них 25 – ситуации ссоры, и только 3 – примирение.

Тип диалога: «ссора» или «примирение» – по стратегии участников диалога.

Исследуемые диалоги будут характеризованы (названы) определяется по цели инициатора ссоры и по характеристике результата общения.

В исследовании будут использованы данные следующих лексикографических источников:

Большой толковый словарь современного русского языка (1935, далее – ТСРЯ 1935);

Словарь русского языка (далее – Ожегов 1990);

Новый словарь русского языка (толково–словообразовательный) (далее – ТСРЯ 2000);

Фразеологический словарь русского литературного языка (далее – ФС);

Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений (далее – СРС);

Большой энциклопедический словарь (далее – БЭС);

а также данными книги «Русская грамматика» (1980) (далее – Русская грамматика).

**2.2.1 Средства осуществления тактических шагов при двухсторонней ссоре**

Представим анализ диалога в виде следующей таблицы, в которой отражены структура диалога и схемы речевого поведения говорящих.

**1. «Призыв к пониманию»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Дочь сообщает матери о том, что она собирается выйти замуж. Мужем будет мужчина, у которого в настоящее время есть жена.

Цель дочери: добиться от матери понимания

Стратегия дочери: информация о будущем замужестве, ребенке и месте жительства.

Цель матери: заставить дочь одуматься.

Стратегия матери: дискредитация мужа дочери.

Таблица 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики | Тактические шаги |
| Дочь | *Я выхожу замуж.* | Информирование (констатация факта – новости) |
| Мать | *А он что, будет двоеженец, многоженец? Нельзя сразу на всех быть женатым.* | Запрос уточнения + утверждение истины (Ирония + утверждение позиции через констатацию распространенной истины) |
| Дочь | *Ты не понимаешь, мама.* | Призыв к собеседнику подумать о ее ситуации |
| Мать | *Он что, разошелся с женой?* | Запрос информации |
| Дочь | *Ма–ма, не в том дело.* | Призыв к матери понять ее + выражение указания на другую причину |
| Мать | *Ах вот как, будешь любовь женатого мужчины.* | Прямое выражение отрицательного мнения — негодование +укор |
| Дочь | *Ма–ма, как ты не понимаешь, у нас будет ребенок, и он снимает нам квартиру.* | Призыв к пониманию + разъяснение |
| Мать | *Вам. Это тебе, а сам?* | Уточнение и дополнительный запрос конкретизации |
| Дочь | *Ма–ма! Не приведу же я его сюда к тебе! И тебя туда я не возьму. Тимочку приеду и заберу, но не тебя! Не тебя!* | Призыв к пониманию+ разъяснение+ угроза |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи матери

*А) А он что, будет двоеженец, многоженец?*

«Что» — вопросительное слово, здесь вводится для выражения уточнения с оттенком иронии (ТСРЯ 1935: 242).

«Двоеженец»/«многоженец» – мужчина, имеющий двух/много жен. Мать не говорит «У него будет две жены», а с оттенком сарказма использует номинацию–характеристику мужчины с оттенком сарказма.

*Б) Ах вот как, будешь любовь женатого мужчины.*

Первая часть высказывания выражает негодование по поводу каких–либо действий или реплик собеседника. Она состоит из междометия и частицы. Вторая часть – утвердительное предложение. Мать с сарказмом называет дочь «*любовь женатого мужчины*».

*В) Вам. Это тебе, а сам?*

В высказывании проявляется недоверие к тому, что дочь сказала о своем муже. Мать задает уточняющий вопрос.

2. В речи дочери

*А) Ма–ма!*

Дефис в середине слова помогает выразить проявление эмоций говорящего.

*Б) ......, но не тебя! Не тебя!*

Лексический повтор — стилистический прием, усиливающий выразительность речи. Повторение слов обычно свойственно эмоционально окрашенной речи (Учебный словарь стилистических терминов 1999: 285).

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия поведения обоих собеседников – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

**2) «Извращение мысли собеседника»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Дочь недавно родила маленькую девочку. Ее гражданский муж – приезжий, он не из Москвы. После скандала дочь приходит в комнату к матери.

Цель дочери: дочь хочет, чтобы мать прописала ее мужа в квартире.

Стратегия дочери: агрессивная – нападение

Цель матери: предостеречь дочь от неверного поступка.

Стратегия матери: отказ через возражение и предостережение

Таблица 2.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Дочь | *Ты что, желаешь мне смерти?* | Запрос намерения |
| Мать | *Чего тебе умирать, живи со своим пащенком будущим, но учти! Если ваша семья состоится только при условии его прописки, тогда я, честно говоря, не знаю, стоит ли такая семейка жертв со стороны Андрея, которому негде будет приткнуться, и со стороны мамы в психбольнице?* | Ответ – «квази–разрешение», предостережение, выражение недоверия по поводу правильности действий дочери |
| Дочь | *Хорошо, я знаю, что я тебе не нужна с моим ребенком, что тебе нужен этот преступник всегда. Так? Ты хочешь, чтобы я умерла? Или как–то рассосалась? Так вот, этого не будет.* | Выражение уверенности; повтор запроса мнения; конкретизация запроса; выражение мнения. |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи дочери

*А) Ты что, желаешь мне смерти?*

Введение вопросительного слова «что» в вопрос используется для усиления запроса конкретизации, делает высказывание более экспрессивным.

*Б) Так? Ты хочешь, чтобы я умерла?*

«Так» — вопросительное слово и модальная частица, использованная для выражения запроса–подтверждения. Слово употребляется в диалогической речи при указании на противопоставление, возражение чему–нибудь в разговорной речи. А также в высказывании употребляется повторение предыдущего вопроса (Русская грамматика 1980: 728).

2. В речи матери

*А) Чего тебе умирать, живи со своим пащенком будущим, но учти!*

«Пащенок» — разговорное сниженное слово, бранное слово. Его синонимы: Мальчишка, молокосос, щенок (ТСРЯ 2000: 178). Здесь, используя это слово, мать имеет в виду мужа дочери. Она считает, что он живет за чужой счет, как ребенок.

Императивное выражение «но учти» — также повелительное наклонение, форма наклонения, выражающая волеизъявление. Здесь выражается несогласие матери с речью дочери (БЭС: 189).

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия поведения обоих собеседников – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

**3) «Игнорирование мнения собеседника»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Ситуация произошла после предыдущей. Мать отказалась от регистрации мужа дочери в квартире. Дочь и мать уже находятся в ссоре. Дочь обвиняет мать в неприятностях, произошедших с ее мужем.

Цель дочери: дочь хочет выразить свою обиду, недовольство.

Стратегия дочери: Выражение недовольства через обвинение.

Цель матери: выразить недовольство мужем дочери.

Стратегия матери: несогласие с обвинением и оскорбление.

Таблица 3.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Дочь | *Ты мало того что шпионишь за нами и нашими друзьями, ты мало того что вызывала к нам милицию, ты еще и украла у Сашки военный билет! Он искал! Он с ума сошел!* | Прямое обвинение в преступлении (перечисление фактов преступлений + называние нового факта + характеристика ситуации)  |
| Мать | *Да? Я украла? На черта он мне нужен, твой Тернополь!* | Выражение сильного удивления и отрицание факта |
| Дочь | *И подложила два дня спустя!* | Продолжение обвинение путем игнорирования речи собеседника |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи дочери:

*А) Ты, мало того что шпионишь за нами и нашими друзьями, ты мало того что вызывала к нам милицию, ты еще и украла у Сашки военный билет! Он искал! Он с ума сошел!*

«Шпионить» – зд.: Заниматься слежкой за кем–либо, чем–либо, с целью выведать что–либо тайное, секретное, касающееся личной жизни кого–либо, уличить в чем–либо неблаговидном, преступном (Ожегов 1990: 256).

«Мало того» —разг. экспр.:кроме того, помимо того (ФС: 510). Здесь дочь дважды использует эту конструкцию, чтобы эмоционально усилить обвинение.

*Б) И подложила два дня спустя!*

Дочь продолжает говорить, не обращая внимания на слова матери, игнорируя высказывание собеседника.

«Подложить» – зд.: Положить куда–нибудь с какой–нибудь целью и положить тайком, незаметно куда–нибудь (ТСРЯ 1935: 235). Все реплики дочери здесь – очень эмоциональные. Это показано при помощи знака препинания – восклицательного знака после каждой фразы.

2. В речи матери:

*А) Да? Я украла?*

Риторический вопрос — [риторическая фигура](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D1%84%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%B0), представляющая собой вопрос–утверждение, на который не нужен ответ. Так, Р. в. представляет собой, в сущности, утверждение, высказанное лишь в вопросительной форме, в силу чего ответ на такой вопрос заранее уже известен (Литературная энциклопедия: Алфавитная часть: 227).

*Б) На черта он мне нужен, твой Тернополь!*

«На черта (кому – что)» – нареч. обстоят. цели разг.–сниж. зд: «Зачем?», «Для какой надобности?» (обычно при скрытом отрицании) (ТСРЯ 2000: 249).

«Тернополь» – небольшой город на Украине. Муж дочери приехал из оттуда. Здесь мать использует прием метонимии, чтобы подчеркнуть свое пренебрежительное отношение к мужу дочери.

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия поведения обоих собеседников – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

**4) «Оскорбление личности»**

Коммуникативная ситуация в контексте: Мать хочет, чтобы муж дочери работал.

Цель матери: муж дочери шел работать и зарабатывать деньги.

Стратегия матери: выражение своего негативного мнения по поводу ситуации с работой мужа дочери:

Цель дочери: выразить свою позицию, противоположную позиции матери.

Стратегия дочери: настоять на своем мнении.

Таблица 4.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Мать | *Пусть подлец идет работать, едет куда–то в тайгу, я не знаю. Где его папа вкалывал. Все равно тебе сейчас спать с ним нельзя! Я его кормить больше не намерена.* | Выражение побуждения + конкретизация + аргументация + выражение позиции |
| Дочь | *Этого не будет. Он мой муж. Все. А ты пиши свои графоманские стихи!* | Отклонение решения инициатора + аргументация (констатация факта) + Оскорбление (побуждение+ негативная оценка качества) |
| Мать | *Графоманские, да. Какие есть. Но этим я кормлю вас!* | Согласие с оценкой + разъяснение действий |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи матери:

*А) Пусть подлец идет работать.*

«Подлец» — разг. бран. Зд.: «подлый, низкий, бесчестный человек, негодяй» (ТСРЯ 1935: 157). Мать не называет мужа дочери ни по имени, ни словом «зять», ни словосочетанием «твой муж». Бранное слово указывает на очень негативное отношение матери к зятю.

*Б) Где его папа вкалывал.*

«Вкалывать» – Работать с большим напряжением и много (прост.) (ТСРЯ 2000: 65).

Возможно, мать имеет в виду, что отец мужа дочери работал в тайге на заработках или как заключенный.

*В) Я его кормить больше не намерена.*

«Намерен/–а/–о/–ы» — краткая форма причастия от глагола «намереваться». Зд.: «хотеть, собираться делать что–то, иметь намерение» (ТСРЯ 1935: 193). В таком случае слово «намерена» приобретает дополнительное значение: «категорически не буду». Мать использует слово официального стиля, чтобы подчеркнуть категоричность намерения.

2. В речи дочери:

*А) Этого не будет. Все.*

Слово «все» – обобщающее местоимение – дочь использует для того, чтобы завершить диалог о муже.

*Б) А ты пиши свои графоманские стихи!*

«Графомания» – Болезненное пристрастие к сочинительству (Ожегов 1990: 292).

«Графоман» – человек, страдающий графоманией (Ожегов 1990: 292). Тот, кто страдает [графоманией](https://ru.wiktionary.org/wiki/%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F), патологически стремится писать, не обладая соответствующими способностями, талантом (Сайт Викисловарь: https://ru.wiktionary.org/).

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия поведения обоих собеседников – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

1. **«Взаимное обвинение»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Мать обнаруживает разбитую чашку.

Цель матери: 1) заставить дочь понять свою вину перед матерью; 2) успокоить дочь

Стратегия матери: обвинение, утешение

Цель дочери: заставить мать понять ее бедственное положение

Стратегия дочери: призыв к помощи

Таблица 5.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Мать | *Ты всю посуду уже переколотила!* | Обвинение |
| Дочь | *Какую, ты что, охилела совсем! Какую, где? Я от страху умру!* | Выражение отрицания: удивление+ просьба разъяснить+  |
| Мать | *Вон, вон у чашки ручка отбита! Где я куплю? Тарелку теперь где я куплю?* | Указание на объект + выражение невозможности |
| Дочь | *Это не я! Это не я! Ой, спасите, помогите! Ой! Господи, да что же это! Господи! Люди! Что это! Спасите! Я на колени встану, что не я. Вот! Клянусь!* | Отрицание вины: отрицание факта+ выражение отчаяния+ выражение клятвы |
| Мать | *О–о–о, вставай, вставай, ну что ты, из–за чего ты, ну разбила, ну и разбила.* | Выражение утешения |
| Дочь | *Люди, спасите! Да где же… где же я что разбила?! Когда ты разбила мою чашку синюю…* | Обвинение: Просьба о помощи + запрос конкретизирующей информации+ обвинение |
| Мать | *Ага, ага, вспомни еще твое тяжелое детство…* | укор |
| Дочь | *А когда я единственно что разбила, так это отбила носик у чайника… Это я, да, но это же можно приклеить… Я спрятала носик…* | Оправдание (Выражение информации+ признание вины+ предположение  |
| Мать | *Какой?!!* | Запрос конкретизации |
| Дочь | *Синего чайника носик, и все. Приклеится, ничего.* | Разъяснение |
| Мать | *Какого… Что!!! Здрасте! Начинается! У сервиза носик отколотила! У лучшего чайника! Кто теперь из него что нальет?! Ой–ой–ой.* | Возмущение + разъяснение возмущения + выражение отчаяния |
| Дочь | *Ты чашку, я носик.* | Выражение мнения |
| Мать | *Але–на! Иди сюда.* | Призыв к примирению |
| Дочь | *У меня экзамен, мам.* | Отказ от примирения |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи матери:

*А) Ты? Ты всю посуду уже переколотила!*

 «Переколотить» — зд.: разг. Фам. «разбить, сломать все или много чего–нибудь» (ТСРЯ 1935: 223). Используя это слово, мать подчеркивает свое отношение к действиям дочери: разбивают посуду чаще всего случайно, а «колотят» специально.

*Б) Вон, вон у чашки ручка отбита! Где я куплю? Тарелку теперь где я куплю?*

Здесь все предложения эмоционально–окрашенные. Мать не говорит, а выкрикивает свои реплики. На это указывают восклицательные знаки в конце предложений.

*В) О–о–о, вставай, вставай, ну что ты, из–за чего ты, ну разбила, ну и разбила.*

«Ну что ты» – «да что ты», «полно» и «перестань» (СРС: 191)

«Из–за чего ты» – здесь неполное предложение. Использование таких предложений – одно из свойств разговорной речи. Законченное предложение может быть «Из–за чего ты кричишь/плачешь». Мать успокаивает дочь.

*Г) Ага, ага, вспомни еще твое тяжелое детство…*

«Ага» – межд. Выражает злорадство, торжество, замешательство и т.п. (БЭС: 48). Говоря о «тяжелом детстве», мать хочет иронично подчеркнуть ненужность воспоминания дочери.

*Д) Какого… Что!!! Здрасте! Начинается! У сервиза носик отколотила! У лучшего чайника! Кто теперь из него что нальет?! Ой–ой–ой.*

«Здрасте» – зд.: слово, которое употребляется для выражения недовольства и удивления (ТСРЯ 1935: 256).

«Ой–ой–ой» – междометие, указывающее на отчаяние матери (ТСРЯ 2000: 253).

2. В речи дочери:

*А) Какую, ты что, охилела совсем! Какую, где?*

«Охилеть» – одряхлеть, ослабеть или долго болеть (Даль 1980: 311). Дочь имеет в виду, что только больной ее не может понять и считает, что она виновата.

Введение вопросительного слова «что» в вопрос используется для усиления запроса конкретизации, делает высказывание более экспрессивным.

*Б) Ой, спасите, помогите! Ой! Господи, да что же это! Господи! Люди! Что это! Спасите! Я на колени встану, что не я. Вот! Клянусь!*

«Ой» – междометие и разговорное слово, обычно употребляется для эмоционального подчеркивания высокой степени проявления какого–либо признака (Даль 1980: 289). В данной ситуации выражается негодование дочери.

«Господи» – межд. разг., старая звательная форма от слова «Господь». Зд.:восклицание, выражающее чувство удивления, неожиданности, досады (ТСРЯ 1935: 216).

«Да что же это» – подобные конструкции «Да что ж», «Да что ж». Употребляется при выражении удивления, испуга (ТСРЯ 2000: 195).

«Спасите!» – обычно это восклицание, используется в том случае, когда имеет место чрезвычайная или аварийная ситуация, и говорящему необходима какая–нибудь помощь.

«Клянусь!» – достаточно типичное высказывание для русских, когда человек намерен удостоверить правдивость и истинность своих слов или поступков.

Характеристика диалога –ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия поведения обоих собеседников – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

**6) «Запрещение – обвинение»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

В одной квартире живут мать, сын, дочь, гражданский муж дочери, двое детей дочери, должен скоро родиться третий ребенок. Мать хочет забрать больную бабушку домой из больницы.

Цель дочери: убедить мать не брать бабушку домой.

Стратегия дочери: обвинение

Цель матери: убедить дочь в своей правоте

Стратегия матери: убеждение

Таблица 6.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики | Тактические шаги |  |
| Мать | *Алена, последи, я ухожу срочно.* | Выражение информации  |  |
| Дочь | *Уходишь.* | Укор |  |
| Мать | *Ухожу, ибо: сегодня я забираю мать из больницы. Твою бабку.* | Объяснение |  |
| Дочь | *Бабушку? Зачем еще?* | Запрос разъяснения |  |
| Мать | *Зачем? Вот вопрос так вопрос!* | Выражение негодования |  |
| Дочь | *Почему сегодня? Мама! Брось свои штуки! Тут трое детей!* | Выражение запрещения (Запрос разъяснения + выражение требования + разъяснение |  |
| Мать | *Да, да. Или ее сегодня через час отправляют в интернат для психохроников. Навеки.* | Выражение подтверждения+ Разъяснение |  |
| Дочь | *Ну и что.* | Выражение безразличия |  |
| Мать | *Что! Кто к ней туда будет ездить? Кто будет ее кормить? Ее там прибьют табуреткой, и все.* | Аргументация несогласия: выражение негодования + невозможности + аргументация мнения |  |
| Дочь | *Ты будешь ездить, ты будешь кормить, как все эти годы кормила. Ты же ходила к ней? Или нет, я что–то не понимаю. С чего вдруг такой переполох? Ты же получаешь ее пенсию? А? Ну и будешь к ней ходить.* | Аргументация выбора: указание на объект+ запрос подтверждения + выражение удивления+ аргументация мнения |  |
| Мать | *Это где–то три часа на электричке.* | Скрытое несогласие (выражение аргументирующей информации) |  |
| Дочь | *Ничего. К своей матери поездишь. Или не поездишь. Пенсию–то ее ты аккуратно будешь получать?* | Настаивание на мнении (аргументация мнения) |  |
| Мать | *Не буду получать. У интернатных пенсию отбирают, ты что.* | Возражение + выражение информации |  |
| Дочь | *Ах вот как, так бы и сказала, что тебе жалко денег, и мы будем из–за этого опять выносить ваши взаимные скандалы. Все детство прошло в криках, все самые лучшие времена. Кривая семья.* | Обвинение (выражение оценки+ предположение+ выражение оценки (объяснение оценки+оценка)  |  |
| Мать | *Вот для того, чтобы у тебя была прямая семья, чтобы тебе не мешать, бабушка и оказалась там.* | Объяснение факта |  |
| Дочь | *Слышала эти басни много лет.* | Выражение несогласия (неверия) |  |
| Мать | *Чтобы спасти твою семью, я ее убрала с твоего пути, а оказалось, для спокойствия Шуры, чтобы он тебя начал терпеть. Но не вытерпел!!! Никто!!!* | Обвинение (Разъяснение + оценка) |  |
| Дочь |  |  | Почти плачет («Глаза ее наливаются слезами») |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи матери

*А) Зачем? Вот вопрос так вопрос!*

Мать повторяет вопрос дочери и характеризует его: «твой вопрос странен, не понимаю, как ты можешь задавать такой вопрос».

*Б) Ее там прибьют табуреткой, и все.*

«Прибить» – глагол разговорного–сниженного стиля. Он означает «побить, поколотить кого–либо» (ТСРЯ 1935: 253).

*В) У интернатных пенсию отбирают.*

«Отбирать» – «взять у кого–нибудь принудительно, насильно»; «Взять, получить (то, что подлежит отдаче кем–нибудь)» (ТСРЯ 2000: 269).

2. В речи дочери.

*А) Чтобы спасти твою семью, я ее убрала с твоего пути, а оказалось, для спокойствия Шуры, чтобы он тебя начал терпеть.*

«Убрать» – «Выгнать, удалить откуда–нибудь» (ТСРЯ 1935: 315).

«Я ее убрала с твоего пути» – мать имеет в виду, что она отправила бабушку в больницу, чтобы та не мешала семейной жизни дочери.

*Б) Ну и что.*

«Ну и что» – частица. Употребляется в речи разговорного стиля при отрицании, будто что–либо имеет какое–либо значение, соответствуя по значению слова: мало ли что (ТСРЯ 2000: 242). Так дочь выражает свое безразличие по отношению к бабушке.

*В) Ах вот как, так бы и сказала, что тебе жалко денег, и мы будем из–за этого опять выносить ваши взаимные скандалы. Все детство прошло в криках, все самые лучшие времена. Кривая семья.*

«Ах вот как» – разг. экспр.: выражение, указывающее на необходимость, нужду в ком–либо или чем–либо; очень, предельно нужен, важен. Синонимы – вон как, вот оно как, как, удивительно, эк (ФС: 65).

«Кривой» – перен. Неправильный, несправедливый, ложный ([устар.](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/1100448)) (ТСРЯ 1935: 193)

*Г) Слышала эти басни много лет.*

«Басня» – короткий аллегорический рассказ, обычно с нравоучительным заключением. Выдумка, вымысел, вранье (разг.). Пустые разговоры, болтовня (разг.) (БЭС: 96). Дочь говорит о том, что все, что она слышала о стараниях матери улучшить ее жизнь – неправда.

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением реактанта;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия поведения обоих собеседников – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

Диалог не заканчивается репликой матери, реакция дочери – невербальная. Она будет плакать.

**7) «Призыв к помощи – обвинение»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

В одной квартире живут мать, сын, дочь, гражданский муж дочери, двое детей дочери, должен скоро родиться третий ребенок. Мать хочет забрать больную бабушку домой из больницы.

Цель дочери: заставить мать помочь ей

Стратегия дочери: призыв к помощи

Цель матери: заставить дочь понять ее правоту

Стратегия матери: обвинение

Таблица 7.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Дочь | *Прошу политического убежища, как я жила! Мама!* | Просьба о помощи |
| Мать | *Нечего было рожать, пошла и выскоблила.* | Обвинение (выражение мнения) |
| Дочь | *Выскоблила — Колю? Да ты что!!!* | Возмущение |
| Мать | *Господи, все же делают аборты с большими даже сроками… За деньги Абортируют вплоть до не знаю. За деньги!* | Объяснение мнения (апелляция к опыту других) |
| Дочь | *Какие деньги? Ты что, какие деньги?* | Несогласие с мнением |
| Мать | *Деньги с них! Надо было думать, когда ложилась под них! А ты брала с нас! Плять.* | Обвинение (Указание на объект + обвинение + оценка) |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи дочери

*А) Прошу политического убежища, как я жила!*

«Политическое убежище» – это гарантирование государством, которое представляет убежище, безопасности лицу, просящему убежища, на своей территории, невысылка и невыдача его стране, где оно может быть подвергнуто преследование, предоставление этому лицу основных прав и свобод своего государства (Большой юридический словарь: 187). Конечно, здесь речь не идет об этом. Дочь хочет спокойной жизни в квартире.

*Б) Да ты что!!!*

«Да ты что» – распространенная частица в разговорной речи. Сама частица и аналогичная конструкция «да что ты» часто употребляются при выражении сомнения, несогласия, возражения, соответствуя значению слова, а также при выражении совета прекратить что–либо (СРС: 139).

2. В речи матери

*А) Нечего было рожать, пошла и выскоблила.*

«Нечего + инф.» используется для выражения «не надо, не нужно». Мать хочет подчеркнуть, что дочь поступила вопреки ее советам.

«Выскоблить» – (мед.) Скоблением удалить внутренние наросты, новообразования в организме (ТСРЯ 1935: 180).

*Б) За деньги абортируют вплоть до не знаю.*

«Абортировать» – Осуществлять аборт (ТСРЯ 2000: 25). Здесь мать использует синонимы к словосочетанию «сделать аборт». Возможно, для того, чтобы показать, что аборт – не проблема и не трагедия, а обыденное событие в жизни.

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия поведения обоих собеседников – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

**8) «Дискредитация»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Дочь, мать, муж дочери, ребенок обедают на кухне.

Цель дочь: ссориться с матерью

Стратегия дочери: оскорбление

Цель матери: мать не хочет с дочерью ссорить.

Стратегия матери: уклонение

Таблица 8.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики | Тактические шаги |
| Дочь | *Дорогой, я говорила уже тебе, что мама круглая дура?* | Оскорбление через обращение к третьему лицу |
| Мать | *У мальчишки аппетит? Ешь тогда все мое.* | Запрос информации (другая тема) + предложение |
| Дочь | *Не–на–вижу! Господи, не–на–вижу!* | Выражение негативного отношения к собеседнику |
| Мать | *А что такого? Но тебе тоже надо маленького во чреве кормить. Он, кстати, будет вносить деньги на еду или будет пожирать твое? У меня заработки сама знаешь, поэт много не наработает.* | Удивление+ аргументация предложения + запрос информации о третьем лице + разъяснение своей позиции |
| Дочь | *Графомании.* | Метафора для обозначения маминой работы |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи дочери

*А) Дорогой, я говорила уже тебе, что мама круглая дура?*

«Круглая дура» – Прост. Бран.: о крайне глупой, бестолковой женщине. (СПП 2001: 37). Оскорбление реализуется через обращение к третьему лицу, а не адресату высказывания. И это, на наш взгляд, более экспрессивно, чем прямое оскорбление (обращение к самому адресату).

*Б) Не–на–вижу! Господи, не–на–вижу!*

То, что данные слова произносятся очень эмоционально, автор передает при помощи восклицательных знаков и графического деления слов на части. Вводное слово «Господи» усиливает эмоциональную напрященность высказывания.

*В) Графомании.*

«Графомания» – болезненное пристрастие к сочинительству (Ожегов 1990: 292). Таким образом дочь характеризует творчество матери, специально чтобы оскорбить ее.

1. В речи матери:

 *А) Он, кстати, будет вносить деньги на еду или будет пожирать твое?*

«Пожирать» – жадно съесть все (о человеке грубо) (Ожегов 1990: 383).

Мать использует здесь грубо–просторечное слово, чтобы акцентировать внимание на том, что Виктор ест много, а также чтобы, подчеркнуть свое принеприжительное негативное отношение к мужу дочери.

Характеристика диалога –ссоры:

1) определяется поведением инициатора и собеседника;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – активное.

3) стратегия инициатора – некооперативная. Стратегия реактанта – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

**9) «Осуждение»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Мать однажды в трамвае увидела, как мужчина целует свою дочь.

Цель мужчины: заставить женщину (героиню повести – мать) замолчать.

Цель героини: научить мужчину

Стратегия героини: осуждение

Таблица 9.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Героиня | *Посмотрите, до чего вы довели ребенка! Представляю, что вы с ней творите дома! Это же преступление!* | Призыв к вниманию + предположение + негативная оценка + Осуждение  |
| Мужчина | *Какое вам дело, старая вы! Уже давно старая женщина, а туда же!* | Выражение нежелания общаться + негативная характеристика |
| Героиня | *Я, я желаю вашему ребенку только добра. За такие дела ведь сажают. Развратные действия с несовершеннолетними! Изнасилование детей!* | Объяснение причины вступления в коммуникацию + разъяснение +конкретизация |
| Мужчина | *Дура на хер! Дура!* | Оскорбление |
| Героиня | *И потом еще вы удивитесь, что она внезапно родит в двенадцать лет. И причем не от вас.* | Выражение допольнительной конкретизирующей информации |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи героини:

*А) Представляю, что вы с ней творите дома!*

«Творить» – ритор. или ирон.: делать, совершать что–нибудь, поступать каким–нибудь образом (ТСРЯ 2000: 19).

2. В речи мужчины:

*А) Уже давно старая женщина, а туда же!*

«А туда же» – ироническое восклицание в адрес человека, который пытается делать что–либо по примеру других, не имена это способностей или прав, по соответствующее значению сл.: туда же! (ТСРЯ 2000: 25).

*Б) Дура на хер! Дура!*

«Хер» – славянское название буквы Х, которой заменяется слово «хуй» в письменных текстах. На хер, подобный на хуй. Неценз. Прочь, вон, долой. Отвали (ТСРЯ 1935: 304).

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – некооперативная. Стратегия реактанта – кооперативная.

4) результат общения – ссора.

**2.2.2 Средства осуществления тактических шагов при односторонней ссоре**

**1) «Извращение мысли»**

Коммуникативный контекст:

Из тюрьмы скоро должен вернуться сын матери. Мать и дочь разговаривают на кухне.

Цель матери: заставить дочь выгнать мужа из квартиры

Стратегия матери: выражение опасения по поводу встречи Андрея и Виктора

Цель дочери: нет четко выраженной цели.

Стратегия дочери: кооперативная, ответ на реплику матери.

Таблица 10.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики | Тактические шаги |
| Мать | *На днях приходит Андрей. Объявлена амнистия.* | Высказывание информации |
| Дочь | *То, что объявлена, еще ничего не значит, не выступай раньше времени, а то сглазишь.* | Выражение недоверия ( к правительству, закону) + предостережение –просьба |
| Мать | *А ты надеешься? Ты надеешься, что Андрея не будет? А он будет. Я ходила узнавала, была у адвоката. И я не хочу, чтобы Андрей с его нервной системой опять сорвался, теперь уже из–за подлеца. Ведь он его пришьет!* | Запрос отношения (Извращение мысли собеседника)+ возражение+ информация о факте+ Выражение опасения+ аргументация опасения  |

Лингвистические маркеры намерения:

*А) То, что объявлена, еще ничего не значит, не выступай раньше времени, а то сглазишь.*

«Сглазить» – зд .: вредить успеху, благополучному завершению чего–нибудь, наперед говоря, предсказывая что–нибудь (разг.) (ТСРЯ 2000: 349).

*Б) А ты надеешься? Ты надеешься, что Андрея не будет? А он будет. Я ходила узнавала, была у адвоката. И я не хочу, чтобы Андрей с его нервной системой опять сорвался, теперь уже из–за подлеца. Ведь он его пришьет!*

«Сорваться» – неожиданно разрушиться, вдруг закончиться неудачей (разг. Фам.) (Ожегов 1990: 364).

«Пришить» – зд.: То же, что [убить](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/247898) ([прост.](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/278513)) (Ожегов 1990: 335).

Неречевые средства выражения намерения:

Мать извращает мысли дочери, возмущается тому, что она поняла, и именно поэтому в ее речи появляются эмоциональные повторы: «А ты надеешься» и возражение на несуществующую реплику дочери – «а он будет».

**2) «Призыв к кооперации»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Сын только что вернулся из тюрьмы. Мать разговаривает с ним на кухне.

Цель сына: уйти от разговора, отдохнуть.

Стратегия сына: Отказ от общения

Цель матери: вызвать у сына интерес к разговору.

Стратегия матери: призыв к кооперации против мужа дочери

Таблица 11.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | *Реплики* | Тактические шаги |
| Мать | *Молю, молчи, выслушай. Я тебе не писала, что было толку писать, что Алена ходит с животом неизвестно от кого. Расстраивать.* | Призыв к пониманию+ объяснение ситуации |
| Сын | *Алена?* |  Запрос уточнения |
| Мать | *Да. Неизвестно от какого подлеца.* | Уточнение |
| Сын | *Погоди. А этот?* | Запрос уточнения |
| Мать | *Все было не сразу. Слушай по порядку.* | Объяснение + призыв к кооперации |
| Сын | *Я есть хочу, и голова кружится. Мать, все.* | Выражение отказа + аргументация отказа |
| Мать | *Сейчас я наливаю суп. Ты не знаешь самого главного. Вот хлеб. Ты вымыл уже руки?*  | Информация о действиях+ призыв к вниманию+ запрос о действии |
| Сын | *–* | – |
| Мать | *Хорошо, ты уже большой с руками. Ешь так. Так вот, я приняла меры.* | Выражение разрешения+ выражение информации о действии |
| Сын | *Ты?* | Выражение запроса уточнения |
| Мать | *Насчет Алены. Я. Как всегда, я.* | Конкретизация + уточнение |
| Сын | *Насчет меня ты не очень принимала.*  | Укор (выражение обиды)  |
| Мать | *Андрюша, ты там не знал многого.* | Выражение  |
| Сын | *Я знал, что один сел за восьмерых.* | Разъяснение своей позиции |
| Мать | *Молчи, слушай. Ты один сел, получалось, ты был один против пяти, да?* | Призыв к кооперации+ выражение конкретизации информации |
| Сын | *Я это уже слышал. Это плешь.* | Выражение отказа отвечать + оценка информации |
| Мать | *Не пори ерунды. Слушай. Поэтому ты получил два года. Если бы вас было восемь против одного, которого топтали, кстати, все тринадцать человек, слышишь? Все! Я в больницу к нему ездила.* | Призыв к кооперации+ разъяснение + предположение  |
| Сын | *Получил, что причиталось.* | Выражение мнения |
| Мать | *О, как ты не прав!* | Выражение несогласия |
| Сын | *О.* | Выражение несогласия |
| Мать | *Если бы вас оказалось на суде восемь, срок каждому был бы от пяти лет. Понял?* | Предположение + запрос согласия |
| Сын | *Мо–олчать! Сука.* | Выражение отказа продолжать разговор+ оценка собеседника |
| Мать | *Умоляю тебя, успокойся, деточка моя! Мое солнце вернулось! Солнце моей всей жизни! И ты меня защитишь от подлеца!*  | Мольба + выражение радости+ выражение оценки+ выражение надежды |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи матери:

*А) Молю, молчи, выслушай. Я тебе не писала, что было толку писать, что Алена ходит с животом неизвестно от кого.*

«Молить» – Выражать мольбу, просьбу; страстно просить. Просить смиренно, покорно и усердно (Ожегов 1990: 329). Можно увидеть то, что здесь мать поставляет себя на нижний уровень положения, чем сын. Она с начала до конца хочет мирный разговор с сыном.

«Ходить с животом» – «быть беременной» – пренебрежительное выражение информации о беременности дочери.

*Б)Погоди.*

«Погоди» – в значении частицы, выражающие удивление, сомнение, припоминание (БЭС: 327).

*В) Так вот, я приняла меры.*

«Так вот» – част. Разг. Употребляется при подведении итога. Употребляется при подчеркивании результативности предшествующего высказывания (ТСРЯ 2000: 311).

*Г) Андрюша, ты там не знал многого.*

«Андрюша» – ласковая форма имени «Андрей» – сигнал того, что мать выражает свое хорошее расположение к сыну.

*Д) Ты один сел.*

«Сесть» – здесь мать имеет в виду «сесть в тюрьму».

*Е) Умоляю тебя, успокойся, деточка моя! Мое солнце вернулось! Солнце моей всей жизни!*

«Деточка»/«солнце» – типичные обращения к детям. Здесь мать так обращается к взрослому сыну, чтобы напомнить ему близкие и хорошие отношения между ними и упокоить его.

1. В речи сына:

*А) Это плешь.*

«Плешь» – Зд.: слово можно заменить на «ерунда», «неправда», «ложь» и т.д. (Даль 1980: 257).

*Б) Не пори ерунды.*

«Пороть» – раз.: рассказывать небылицы, врать, говорить вздор (Даль 1980: 272).

*В) Сука.*

«Сука» – Негодяй, мерзавец ([прост.](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/278513) [бран.](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/277388)) (Ожегов 1990: 344).

Сын так называет мать, потому что он хочет прекратить диалог, уйти от разговора, отдохнуть, а мать не дает ему этой возможности.

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – кооперативная. Стратегия реактанта – некооперативная.

4) результат общения – ссора.

**3) «Призыв к пониманию»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Сын ест за столом на кухне. Мать молчит, смотрит на него и вспоминает, каким он был маленьким.

Цель сына: получить от матери деньги.

Стратегия сына: требование

Цель матери: призыв к пониманию

Стратегия матери: объяснение

Таблица 12.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Сын | *Дай мне денег.* | Прямое требование  |
| Мать | *Каких денег?  Ких еще денег? Я кормлю троих!* | Отказ выполнить требование + объяснение  |

Лингвистические маркеры намерения:

*А) Каких денег?  Ких еще денег? Я кормлю троих!*

Повторение делает высказывание более экспрессивным.

«Ких еще денег?»: экспрессия речи матери показана через редукцию первого слога.

«Кормить» – зд.: Содержать, доставлять пропитание (Ожегов 1990: 392)

Мать не может дать сыну денег, у нее их нет. Но она не обижает его, только эмоционально реагирует на его требование и объясняет невозможность его выполнить.

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – некооперативная. Стратегия реактанта – кооперативная.

4) результат общения – ссора.

**4) «Недовольство»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Дочь с одним ребенком жила отдельно от матери. Второй ребенок жил у ее матери. Она вновь вернулась жить к матери.

Цель матери: мать хочет разговаривать с дочерью.

Стратегия матери: Прямая просьба общаться

Цель дочери: дочь не намерена с матерью общаться.

Стратегия дочери: уклонение от общения

Таблица 13.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики | Тактические шаги |
| Мать | *Алена, можно поговорить? Ты способна меня выслушать?* | Просьба общаться  |
| Дочь | *Погоди, мама. Видишь, распаковываемся. Покорми старших, а?* | Нежелание общаться |
| Мать | *Так ты что, ввалилась жить? А?* | Потеря терпения и оскорбление  |

Лингвистические маркеры намерения

1. В речи матери:

*А) Ты способна меня выслушать?*

В значении слова «Способен + инф.» содержится акцент на физических, интеллектуальных, психических способностях и возможностях человека. Используя эту конструкцию, мать выражает в вопросе свое раздражение.

*Б) Так ты что, ввалилась жить? А?*

«Ввалиться» – перен. грузно, тяжеловесно войти; вломиться без зова, неожиданно, назойливо (разг. фам.) (ТСРЯ 2000: 158). Мать использует данное слово вместо «приехала», чтобы показать, что она недовольна фактом переезда дочери.

«А» – част. разг.: выражает сильное удивление, восхищение или возмущение (БЭС: 4). Эта частица в вопросе матери помогает выразить ее недовольство.

2. В речи дочери:

*А) Покорми старших, а?*

«А» – частица. Разг. (восклиц. вопросит.) (БЭС: 4). Частица здесь служит для выражения просьбы.

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – некооперативная. Стратегия реактанта – кооперативная.

4) результат общения – ссора.

**5) «Просьба совета»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Дочь живет отдельно от матери. Она ждет ребенка. Врач ей сказал, что у нее есть проблема со здоровьем. Дочь звонит матери по телефону.

Цель дочери: получить от матери совет и поддержку.

Стратегия дочери: призыв к помощи

Цель матери: мать намерена делать вид о том, что она раздражается, и заводить ссору, чтобы дочь не могла взять деньги.

Стратегия матери: порицание

Таблица 14.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики | Тактические шаги |  |
| Мать | *Але!* | Этикетное слово |  |
| Дочь | *Мама, это я.* | Представление  |  |
| Мать | *Привет!* | Привествование  |  |
| Дочь | *Ладно.* | Выражение нетерпения |  |
| Мать | *Хорошо, ладно так ладно.* | Согласие  |  |
| Дочь | *Мам. Послушай. У меня в моче белок.* | Обращение + призыв к вниманию + выражение информации  |  |
| Мать | *Я тебя сколько учила, что надо каждый день соблюдать гигиену. Плохо подмылась, вот и весь белок.*  | Укор + порицание  |  |
| Дочь | *Мама.* | Нетерпение  |  |
| Мать | *Ну слушаю, слушаю.* | Выражение внимания к собеседнику |  |
| Дочь | *Скажи. Вот они хотят меня класть в больницу.* | Выражение информации |  |
| Мать | *Не пори ерунды. Какая больница, ты же с малым ребенком. Какая может быть больница. Во–первых, сходи подмойся наконец и сдай анализ как следует.* | Выражение оценки + выражение невозможности + совет |  |
| Дочь | *Ладно, этот вопрос проехали. Но если действительно плохая кровь? Что в таких случаях? Ложиться помирать?* | Выражение нежелания ссориться + запрос совета |  |
| Мать | *Что значит плохая? Какая в наше время может быть плохая кровь? У кого ты видела хорошую? У малыша? Ты мать, ты хоть отдаленно представляешь, что у него гемоглобин такой–то при норме такой–то?* | Запрос разъяснения + выражение невозможности + укор |  |
| Дочь | *У меня вдвое меньше.* | Выражение оценки | Смеется(«Сдавленный смех» ) |
| Мать | *Причем ты, при чем здесь ты? Дело идет о твоем сыне, о жизни твоего сына! Делай что–нибудь, плати ему хоть те деньги! Которые ты заграбастала! Да! Хоть деньги! Ему надо печень! Грецкий орех, да! Не давись от смеха, что смешного, сволочь, собака! Черт!* | Выражение раздражения + разъяснение + требование + разъяснение + требование + оскорбление |  |
| Дочь | *Так. Мама, значит, ты считаешь, что не все так страшно?* | Запрос подтверждения мнения |  |
| Мать | *И что ты теперь рыдаешь?* | Запрос объяснения |  |
| Дочь | *Я не рыдаю.*  | Отрицание факта | Смеется («Сдавленный смех») |
| Мать | *А кто?* | Настаивание на мнении |  |
| Дочь | *Слушай. Слушай, меня кладут в больницу на сохранение.* | Призыв к вниманию + выражение информации |  |
| Мать | *Что? Что опять ты городишь! Псих. Что ты сказала?!* | Выражение раздражения и удивления + оскорбление + запрос уточнения |  |
| Дочь | *Ну что, у меня роды–то через две недели срок, а они говорят, может случиться от высокого давления там, значит, гибель от комы, что ли. Во время родов. Судороги и все такое. Почки отказывают у меня, значит, так. Катька–то куда денется?* | Выражение информации + конкретизация информации + выражение беспокойства |  |
| Мать | *Пф! Пф! Они меня тоже пугали, успокойся. Нашу семью не испугаешь. Когда я ходила тобой и был маленький Андрей. И что же? Несмотря что была мама и этот пресловутый твой отец, я ни в какую твою больницу не пошла, а пошла нормально, только когда начались схватки в полседьмого утра, его разбудила…* | Успокаивание: сообщение информации из личного опыта |  |
| Дочь | *Ладно.* | Согласие  |  |
| Мать | *Ну ладно, ты держись, что делать, надо держаться! Прячься от них, и насильно никто не положит. Ничего страшного.* | Выражение поддержки + совет |  |
| Дочь | *А, ну тогда пока.* | Этикетная форма прощания |  |
| Мать | *Пока. Целую.* | Этикетная форма прощания |  |
| Дочь | *Ага. Как парень–то?* | Запрос информации | Смеется («смех») |
| Мать | *А тебе что?* | Выражение удивления и раздражения | Бросает трубку («И тут я бросила трубку») |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи матери:

*А) Не пори ерунды. Что ты опять городишь?*

Не пори ерунды – зд.: не говори глупости.

«Городить» – Говорить чепуху ([разг.](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/1100408)) (ТСРЯ 2000: 267). Мать не считает, что те проблемы со здоровьем, о которых говорит дочь, являются серьезными.

*Б) Вот они хотят меня класть в больницу.*

«Вот» – (обычно ударная) (с местоим. и наречий). Употребляется для уточнения и усиления значения последующего слова или высказывания в целом (БЭС: 158).

*В) Какая больница, ты же с малым ребенком. Какая может быть больница.*

Конструкция «какой + может быть + s ! » используется при выражении невозможности. Здесь в реплике матери она употреблена дважды, что подчеркивает желание матери выразить категорическую невозможность для дочери лечь в больницу.

*Г) Делай что–нибудь, плати ему хоть те деньги!*

Требование выражено побудительным предложением.

*Д) Не давись от смеха, что смешного, сволочь, собака! Черт!*

«Сволочь» – Просторечие, бранное слово, обозначает «Негодяй, презренный человек; употр. также вместо ругательств сукин сын, черт и т.п.» (ТСРЯ 2000: 367).

«Собака» – Просторечие, бранное слово, обозначает «Негодяй, презренный человек; употр. также вместо ругательств сукин сын, черт и т.п.» (ТСРЯ 2000: 367).

*Е) Псих.*

«Псих» – Разг.–сниж.: Человек, страдающего нервной болезнью или психической неуравновешенностью; Син.: Нервнобольной, психопат (ТСРЯ 2000: 325). Мать ругает дочь, используя при этом оскорбительные бранные слова.

*Ё) Пф!пф!*

«Пф» – межд., выражает укоризну, досаду, презрение, отвращение и т.п. Зд.: ерунда, не стоит внимания (БЭС: 327).

*Ж) Ну ладно, ты держись, что делать, надо держаться!*

«Держаться» –  сдерживать себя, крепиться ([разг.](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/1100408)), быть моральным сильным в трудный момент (ТСРЯ 2000: 317).

*З) А тебе что?*

Это предложение значит «Это не твое дело». Таким образом мать выражает свое отношение к дочери как матери.

Характеристика диалога – ссоры:

1) определяется поведением инициатора ссоры;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – некооперативная. Стратегия реактанта – кооперативная.

4) результат общения – ссора.

**6) «Отказ от потенциальной просьбы»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Дочь со вторым ребенком жила отдельно от матери. Она родила третьего ребенка и решила вернуться к матери. Дочь стоит перед дверью квартиры. Звонит в дверь.

Цель матери: не пустить дочь в квартиру.

Стратегия матери: отказ

Цель дочери: дочь хочет войти в квартиру.

Стратегия дочери: требование

Таблица 15.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики | Тактические шаги |
| Дочь | *Да я, я.* | Представление себя |
| Мать | *Кто это «я»?* | Запрос конкретизации |
| Дочь | *Я, Алена.* | Выражение конкретизации |
| Мать | *А что такое?* | Запрос причины |
| Дочь | *Открывай, открывай.* | Требование  |
| Мать | *У нас денег нет вас принимать тут! Нету!!!* | Отказ: объяснение |

Лингвистические маркеры намерения:

*А) Кто это «я»?*

Данный вопрос мать задает, чтобы показать, что она забыла голос Алены.

*Б) А что такое?*

Данный вопрос значит «что случилось?». Мать хочет показать, что приход Алены в ее дом – большая неожиданность для нее.

*В) У нас денег нет вас принимать тут! Нету!!!*

Экспрессивность высказывания передается при помощи трех восклицательных знаков.

1. В речи дочери:

В репликах дочери мы видим постоянные повторы слов. Они служат, чтобы передать нетерпение.

Характеристика диалога –ссоры:

1) определяется поведением инициатора;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – некооперативная. Стратегия реактанта – кооперативная.

4) результат общения – ссора.

**2.3. Речевое поведение коммуникантов в ситуации примирения**

**1) «Примирение–компромисс»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

В семье у дочери уже есть сын, она отдала его матери, а затем родила еще одного ребенка. Мать ранее сетовала ей сделать аборт, но дочь не согласилась. Когда же дочь сама пришла к этому решению, аборт в больнице делать отказались. Родилась маленькая девочка. Мать и дочь в ссоре. Дочь звонит матери по телефону.

Цель дочери: получить от матери помощь и поддержку

Стратегия дочери: призыв к помощи

Цель матери: отказаться от помощи

Стратегии матери: ласковый отказ

Таблица 16.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Дочь | *Мама, помоги, взвали на себя еще одну ношу. Мама, ты всегда меня выручала, выручи.* | Просьба – призыв о помощи  |
| Мать | *Но, дочь, я не в силах любить еще одно существо, это измена малышу, он не перенесет, он и так зверенышем смотрел на новую сестру.* | Отказ от выполнения просьбы + аргументация (апелляция к мнению другого) |
| Дочь | *Мама, что делать?* | Просьба о помощи (непрямая)  |
| Мать | *Ничего, я тебе ничем помочь не могу, я тебе все отдала, всю денежку уже, солнце мое, любимая.* | Отказ ( ласковый) |
| Дочь | *Я погибаю, мама, какой ужас.* | Призыв от помощи (непрямой)  |
| Мать | *Нет, дорогая, крепись. Я же креплюсь вот. Я твоя единственная, твоя мама, и я еще держусь. Недавно у меня был случай. Один человек на улице пристал ко мне и принял за девушку, так: «Девушка!» Представляешь? Твоя мать еще женщина! И ты крепись. Ладно? Вселиться вам сюда нельзя, опять искаженные ненавистью лица, мелькающие в нашем зеркале в прихожей, мы ругаемся, мы ругаемся–то всегда в прихожей, плацдарм боевых действий. И рядом еще и Он, святой младенец, который не может сообразить, что рушится конец света для него, его мама (я) и его Алена (мать его) ругаются последними словами, его две богини! Я же для него живу! Ты же мне точно сказала, что лучше на улице, чем со мной!*  | Отказ от просьбы + расширенная аргументация |
| Дочь | *Ладно, мамочка, прости, я дура. Целую.* | Компромисс и примирение |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи дочери:

*А) Мама, помоги, взвали на себя еще одну ношу.*

«Взвалить на себя» – фраз.: Добровольно обременять себя тяжелыми обязанностями (ФС: 96).

«Ноша» – Груз, переносимый на себе (обычно тяжелый) (ТСРЯ 1935: 243).

1. В речи матери:

*А) Ничего, я тебе ничем помочь не могу, я тебе все отдала, всю денежку уже, солнце мое, любимая.*

Здесь мать использует слова: «солнце мое», «любимая», чтобы передать любовь к дочери и снизить остроту ситуации.

Характеристика диалога – примирения:

1) определяется поведением инициатора примирения;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – кооперативная. Стратегия реактанта – некооперативная.

4) результат общения – примирение.

**2) «Примирение–согласие с мнением»**

Коммуникативная ситуация в контексте:

Бабушка с дочерью разговаривали по телефону. Малыш – сын дочери, услышал и подошел к бабушке. Он сердится на бабушку.

Цель ребенка: получить от бабушки информации

Стратегия ребенка проста: он не умеет запрашивать информацию в виде приказа, провокации, иронии и др. способов манипуляции.

Цель бабушки: не дать ребенку знать правду

Стратегия бабушки: уклонение от ответа

Таблица 17.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники диалога | Реплики  | Тактические шаги |
| Внук | *Ты с кем говорила?* | Запрос уточнения |
| Бабушка | *Не важно, мой маленький. Мой красивый.* | Уклонение от ответа |
| Внук | *Нет, с кем?* | Запрос уточнения |
| Бабушка | *Я тебе сказала. Это взрослые дела.* | Уклонение от ответа |
| Внук | *С Аленой? Ты на нее кричала?* | Запрос подтверждения  |
| Бабушка | *–* | Отказ отвечать через молчание |
| Внук | *А что ты кричала, что надо подмыться?* | Запрос подтверждения  |
| Бабушка | *Нет! Что ты! Я кричала, что надо наконец подмыть пол.* | Ответ (отрицательный) + разъяснение |
| Внук | *Ты дура?* | Запрос оценки |
| Бабушка | *О, я дура, мой ангел, я идиотка. Я тебя люблю.* | Согласие с мнением + Утверждение |

Лингвистические маркеры намерения:

1. В речи ребенка:

*А) Ты дура?*

«Дура» –разг. сниж.: глупая, несообразительная женщина, девушка, девочка(ТСРЯ 2000: 236). Данный запрос можно было бы квалифицировать и как запрос подтверждения, т.к. ребенок много раз слышал, как мать – Алена – называет бабушку дурой.

1. В речи бабушки:

*Б) О, я дура, мой ангел, я идиотка. Я тебя люблю.*

«Ангел» – ласковое обращение к любимому человеку (Большой словарь иностранных слов 2007: 38). Здесь бабушка согласится с мнением–оценкой ребенка. В этой реплике главное – выражение любви через слова: *мой ангел, Я тебя люблю.* Она не хочет отвечать ребенку правду, и, т.к. не смогла уйти от ответа, соглашается с ребенком.

Характеристика диалога – примирения:

1) определяется поведением инициатора примирения;

2) поведение инициатора – активное. Поведение реактанта – пассивное.

3) стратегия инициатора – кооперативная. Стратегия реактанта – некооперативная.

4) результат общения – примирение.

**Выводы по главе 2**

Мы проанализировали 17 диалогов, представленных в произведении «Время ночь» Л. Петрушевкой.

В результате анализа целей и стратегий участников диалога, их вербального и невербального поведения мы выделили 15 диалогов ситуации «Ссора» и 2 диалогов ситуации «Примирение».

Мы выделили виды ссоры: двухсторонняя и односторонняя. Среди всех диалогов в повести двухсторонняя ссора в большем количестве – 9 примеров, а односторонняя – 6 примеров. Диалог–примирение представлен в повести только 2 раза.

Исследованные диалоги характеризованы (названы) по цели инициатора ссоры и по характеристике результата общения. Так, мы выделили следующие виды диалога ситуации «ссора»:

1. Двухсторонняя ссора: «Призыв к пониманию», «Извращение мысли собеседника», «Игнорирование мнения собеседника», «Оскорбление личности», «Взаимное обвинение», «Запрещение – обвинение», «Призыв к помощи – обвинение», «Дискредитация», «Осуждение».
2. Односторонняя ссора: «Извращение мысли», «Призыв к кооперации», «Призыв к пониманию», «Недовольство», «Просьба совета», «Отказ от потенциальной просьбы».
3. Каждый персонаж имеет свойственную ему стратегию и тактику коммуникативного поведения. Например, Свойственные стратегии для персонажа–матери как инициатора ссоры: несогласие с обвинением, оскорбление, отказ, возражение, дискредитация, предостережение с аргументацией и т.п. При этом наиболее характерная для нее тактика: запрос (9 раз – 37%), прямое выражение отрицательного мнения (7 раз – 30% от общего количества всех представленных в ее поведении тактик), отрицание факта (7 раз – 30% ), обвинение (5 раз – 23%), укор (3 раза – 14%) и т.п.

Свойственные стратегии для дочери как инициатора ссоры: запрос, угроза, выражение недовольства, обвинение, нападение, оскорбление и т.п. При этом наиболее характерные для нее тактики: запрос (7 раз – 36%), обвинение (5 раз – 27%), констатация факта (2 раза – 10 %), отказ от примирения (2 раза – 10 %) и т.п.

4. Чтобы реализовать свою стратегию, все собеседники используют определенные языковые средства. Для матери характерно частое использование бранных слов, междометий, глаголов разговорного стиля. Также часто используется в ее речи лексический повтор.

Для дочери свойственно в речи: использование глаголов разговорного стиля, глаголов в повелительного наклонения и ряда междометий.

5. Свойственные стратегии для инициатора примирения в данной повести: компромисс и уклонение от ответа. При этом используются тактики: компромисс, ласковый отказ от ответа, молчание, согласие с мнением и утверждение.

При примирении наиболее частотные лингвистические маркеры: Конструкции выражения кооперативного отношения, ласкательные слова.

**Заключение**

Диссертационная работа посвящена изучению стратегии вербального и невербального поведения в ситуациях «ссора» и «примирение» на материале современной художественной прозы. В работе анализируются диалоги персонажей повести Л. Петрушевской «Время ночь».

Диалогическая речь художественного текста характеризуется стремлением автора произведения подражать устной речи и воспроизводить ее нормы, т.е. структурные особенности устного речевого высказывания. Любое общение происходит в определенной ситуации. В художественном произведении диалог происходит на фоне определенного контекста, описанного автором с той или иной долей детальности.

В настоящей работе представлены коммуникативные стратегии и тактики говорящих – персонажей повести «Время ночь» в ситуациях ссоры и примирения. Коммуникативная стратегия понимается как особый коммуникативный план поведения участников общения, а коммуникативная тактика определяется как совокупность речевых действий, выполняемых коммуникантами в той или иной последовательности, которые реализуют/не реализуют коммуникативную стратегию.

В зависимости от цели инициатора диалога, от стратегии, выбранной и реализованной коммуникантами, диалог–ссора, по нашему мнению, могут разделить на два вида: одностороннюю ссора и двухстороннюю ссора. Анализ диалогов на основе учета цели инициатора ссоры дает возможность более подробной классификации и квалификации диалогов. В нашем исследовании представлены 9 типов типы двухсторонней ссоры («Призыв к пониманию», «Извращение мысли собеседника», «Игнорирование мнения собеседника», «Оскорбление личности», «Взаимное обвинение», «Запрещение – обвинение», «Призыв к помощи – обвинение», «Дискредитация», «Осуждение») и 6 типов односторонней ссоры («Извращение мысли», «Призыв к кооперации», «Призыв к пониманию», «Недовольство», «Просьба совета», «Отказ от потенциальной просьбы»). Примирение представлено в 2 диалогах – это «Примирение–компромисс» и «Примирение–согласие с мнением».

Определенная стратегия может быть осуществлена при помощи определенного набора коммуникативных тактик. Мы выявили типичные стратегии и тактики, используемые коммуникантами в ситуациях ссоры и примирения, а также выявили лингвистические маркеры реализации намерений. Лингвистические маркеры намерения отличаются большим многообразием; мы определили их в выделенных нами тактиках конфликтных ситуаций общения. При этом вербальные средства убеждения часто подкрепляются невербальными (слова автора о том, что герой плачет или кричит и др.).

Результаты, которые мы получили в ходе исследования особенностей поведения коммуникантов в ситуациях ссоры и примирения, могут составить основу построения новых описаний тактик и стратегий в сложных ситуациях межличностного общения людей, а также возможность их использования в лингводидактических целях.

## Литература:

1. Агаркова О.А. Коммуникативные стратегии и тактики комплементарных высказываний // Филологические науки в России и за рубежом: материалы междунар. науч. конф. — СПб.: Реноме, 2012. — С. 95–97.
2. Анцупов А.Я. Шипилов А. И. Значение, предмет и задачи конфликтологии // Конфликтология. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 551 с.
3. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. — М.: Языки русской культуры, 1998. — 896 с.
4. Арутюнова Н.Д. Предложение и его смысл: Логико–семантические проблемы / Н. Д. Арутюнова. — 3–е изд., стер. — М.: Едиториал УРСС, 2003. — 383 с.
5. Ахмерова Э.С. Текст как объект лингвистического исследования. // Филологические науки. Вопросы теории и практики. — № 2(13). — Тамбов: Грамота, 2012. — С.24 – 27.
6. Бабенко Л.Г., Казарин, Ю.В. Лингвистический анализ художественного текста (Текст) / Л.Г. Бабенко, Ю.В. Казарин. – М.: Флинта, 2005. – С. 92 – 97.
7. Байрамуков Р.М. Речевой акт угрозы в рассказах В.М. Шукшина // Провинциальная экзистенция. К 70–летию со дня рождения В.М. Шукшина. Барнаул, 1999. – С. 48 – 51.
8. Бахтин, М.М. Проблема речевых жанров [Текст] / М.М. Бахтин // Литературно–критические статьи. – М.: Худ. лит–ра, 1986. – С. 441 – 445.
9. Берн Эрик. Игры, в которые играют люди. — М.: Эксмо, 2006. — 576 с.
10. Богачева М.В. Аргументативная коммуникативная стратегия и тактические приемы ее реализации в русском языке // Вестник Днепропетровского университета. — Вып. 16. — Днепропетровск: ДНУ, 2010. — С. 49 – 56.
11. Бондарко А.В. Общее языкознание и теория грамматики. // Материалы чтений, посвященных 90–летию со дня рождении С.Д. Кацнельсона. — СПб.: 1998. — С. 50 –71.
12. Борисова Е.Г. Мартемьянов Ю. С., Акимова И. И. Имплицитность в языке и речи. — М.: Язык русской культуры, 1999. — 200 с.
13. Ваулина С.С. Языковая модальность как функционально–семантическая категория (диахронический аспект). Учебное пособие. — Калининград: КГУ, 1993. — 70 с.
14. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура. — М.: Индрик, 2005. — 1038 с.
15. Винокур Г.О. О языке художественной литературы. — М.: Высшая школа, 1991. — 447 с.
16. Гальперин И.Р. Текст как объект исследования. — М.: КомКнига, 2007. — 144 с.
17. Гойхман O.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – 2–е изд., перераб. и доп. — М.: ИнфРа–М, 2008. — 272 с.
18. Голев. Н.Д. Речевой жанр ссоры и инвективные сценарии в рассказах В.М. Шукшина // Сибирская ассоциация лингвистов-экспертов: <http://siberia–expert.com/> (дата обращения: 01.12.2015)
19. Гришина Н.В. Психология конфликта. — СПб: Питер, 2002. — 464 с.
20. Дадян С.Р. Конфликтный диалог в художественном произведении : на материале англоязычной художественной литературы XX – начала XXI в.: дис... к.ф.н. : 10.02.19, 10.02.04 / Дадян Стелла Робертовна. – Ростов–на–Дону: Юж. федер. ун–т, 2012. – 179 с.
21. Дейк Ван Т.А., Кинч В. Стратегии понимания связного текста // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. 23. — М.: [Прогресс](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%81_%28%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%29), 1988. — 320 с.
22. Дейк Ван Т.А. Язык, познание, коммуникация. — М.: БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 1989. — 308 с.
23. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. — СПб.: Питер, 1999. — 590 с.
24. Долинин К.А. Имплицитное содержание высказывания // Вопросы языкознания. — М.: Института яыкознания РАН, 1983. — №6. — С.144 – 147.
25. Дудченко В.С. Трансформация конфликта // В контексте конфликтологии: диагностика и методология управления конфликтной ситуацией. — №3. — М.: Института социологии РАН, 2001. — 176 с.
26. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. — М.: Дело, 2002. — 480 с.
27. [Игорь Ансофф](http://www.ozon.ru/person/256312/). Стратегический менеджмент. Классическое издание. — СПб.: Питер, 2009.  — 344 с.
28. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд.6–е, доп. — М.: ЛКИ, 2012. — 304 с.
29. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс — М.: Гнозис, 2004. — 390 с.
30. Кокорина С.И. Об отражении в высказывании речевых интенций говорящего и некоторых задачах прикладного описания языка // Русский язык за рубежом. — №4. — М.: Русский язык, 1990. — С. 67–75.
31. Комаров, А.С. Конструкции, вводящие чужую речь, в художественном тексте (на материале английского языка): Дис… канд. филол. наук [Текст] / А.С. Комаров. – М.: МПГУ, 2010. – С. 30 – 36.
32. Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. — М.: УРСС Эдиториал , 2004. — 256 с.
33. Линчевскии Э.Э. Контакты и конфликты. –М.: Экономика, 2000. – 288 с.
34. Николава Т.М. Жест и мимика у лектора. — М.: Знание, 1972. — 40 с.
35. Матвеева Т.В. Стилизация как приём художественного образного мышления будущих дизайнеров // Успехи современного естествознания. — Пенза: Академия Естествознания, 2004. — С. 88.
36. Мечковская Н.Б. Социальная лингвистика. I — 2 изд. — М.:Аспект–Прес, 2000. — 208 с.
37. Мулькеева В.О. Речевые стратегии конфликта и факторы, влияющие на их выбор: Дис. ... канд. филол. наук (Текст) / В.О. Мулькеева. – СПб., 2005. –С. 5 – 11.
38. Паршина О.Н. Российская политическая речь : Теория и практика. — 2–е изд., испр. и доп. — М.: Эдиториал УРСС, 2007 . — 232 с.
39. Пассов Е.И. Основы коммуникативной методики обучения иноязычному общению. – М. : Русский язык, 1989. – 276 с.
40. Поварнин С. Спор: О теории и практике спора // Вопросы философии. — №3. — М.: РАН, 1990. — С. 45–69.
41. Ремизова М. Девяносто пять процентов // Октябрь. — №9. — М.: МАПП, 2007. — С. 171–174.
42. Сковородников А.П. О необходимости разграничения понятий «риторический приём», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии // Риторика. Лингвистика. — Вып. 5. — Смоленск: СГПУ, 2004. — С.5–11.
43. Соловьева Т.К. Речевая интенция неодобрения в русском языке: Номинативный и коммуникативно–прагматический аспекты : Дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 : Тверь, 2005. — 145 c.
44. Сорокин Ю.А. Общение. Текст. Высказывание. — М.: Наука, 1989. – 172 с.
45. Старченко Г.Н. Художественный текст как лингводидактический объект // Актуальные проблемы филологии: материалы междунар. науч. конф. — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 86–88.
46. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно–прагматический подход. — М.: Русский язык, 2002. — 216 с.
47. Щерба Л.В. Современный русский литературный язык // Избранные работы по русскому языку. — М.: Учпедгиз, 1957. — 205 с.
48. Шунейко А.А. Тактика речевого поведения // Русская речь. — М.: РАН и РФК, 2010. — №2. — С. 57–63.
49. Якобсон Р.О. Разработка целевой модели языка в европейской лингвистике в период между двумя войнами // Новое в лингвистике. — М.: Прогресс, 1965. — Вып. 4. — 590 с.
50. Якубинский Л.П. Язык и его функционирование. — М.: Наука, 1986. — 208 с.

**Словари и справочные источники:**

1. Большой энциклопедический словарь / (под ред. А.М. Прохорова). — М.: Большая Российская энциклопедия, 2004. — 1456 с.
2. Большой словарь иностранных слов / (под ред. Г.А. Булыка) — М.: Мартин, 2007. — 704 с.
3. Большой юридический словарь / (под ред. В.Н Додонова). — М.: Инфра–М, 2001. — 790 с.
4. Идентичность как категория политической науки: словарь терминов и понятий / (отв. ред. И.С. Семененка). — М.: Российская политическая энциклопедия, 2012. — 208 с.
5. Лингвистический энциклопедический словарь / (под ред. В.Н. Ярцевы). — М.: Советская энциклопедия, 1990. — 685 с.
6. Литературная энциклопедия : алфавитная часть : электрон. науч. изд. // Русская литература и фольклор : фундаментальная электронная библиотека. – М.: Ком. Акад, 2002. — 768 с.
7. Новый словарь русского языка. Толково–словообразовательный / (под ред. Т.Ф. Ефремовой). – М.: Русский язык, 2000. — 1084 с.
8. Русская грамматика / (под ред. Н.Ю. Шведовой). – М.: Наука, 1980. — 743 с.
9. Русский семантический словарь / (под ред.: Ю.Н. Караулова, В.И. Молчанова, В.А. Афанасьева, Н.В. Михалёва). — М.: Наука, 1982. —568 с.
10. Словарь. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология / (под ред. Н.Н. Романовой , А.В. Филипповой ). — М.: Флинта Наука, 2009. – 304 с.
11. Словарь русских пословиц и поговорок / (под ред. В.Л. Жукова). — СПб.: Дрофа, 2014. – 656 с.
12. Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений / (под ред. Б. Н. Абрамова). — М.: Русские словари, 1999. – 819 с.
13. Словарь русского языка / (под ред.  С.И. Ожегова). — М.: Азь, 1992. — 750 с.
14. Современное зарубежное литературоведение: энциклопедический справочник. Страны Западной Европы и США. Концепции, школы, термины / (под ред. И.П. Ильина, Е.А. Цургановой). — М.: Интрада. 1999. – 317 с.
15. Стилистический энциклопедический словарь русского языка / (под ред. М.Н. Кожиной). — 2–е изд., испр. и доп. — М.: Флинта Наука, 2006. — 696 с.
16. Фразеологический словарь русского литературного языка  / (под ред. А.И. Федорова)— М: Астрель: АСТ, 2008. — 828 с.
17. Функционально–когнитивный словарь русского языка. Языковая картина мира / (под ред. Т.А .Кильдибековой). — М.: Гнозис, 2013. — 676 с.
18. Учебный словарь стилистических терминов / (под ред. О.Н. Лагуты) — Новосибирск: Новосибирский гос. ун–т, 1999. — 71 с.
19. Викисловарь: <https://ru.wiktionary.org/> — 2015–2016.