

Министерство образования и науки Российской Федерации
ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»

В.С. ГРИГОРЬЕВА

**РЕЧЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
В ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ
НА МАТЕРИАЛЕ
НЕМЕЦКОГО И РУССКОГО ЯЗЫКОВ**

*Утверждено Ученым советом ТГТУ
в качестве учебного пособия*



Тамбов
♦ Издательство ТГТУ ♦
2006

УДК 803.0(07)
ББК Ш13(нем)-923
Г834

Рецензенты:
Доктор филологических наук, профессор ТГТУ
И.М. Попова
Кандидат филологических наук, доцент ТГУ им. Г.Р. Державина
Л.Г. Казарян

Григорьева, В.С.
Г834 Речевое взаимодействие в прагмалингвистическом аспекте на материале немецкого и русского языков : учебное пособие / В.С. Григорьева. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 80 с. – 100 экз. – ISBN 5-8265-0528-1

Учебное пособие направлено на изучение вопросов делового общения на русском и немецком языках. Изложены основные понятия, аспекты коммуникации в сфере делового общения, даются структура, классификация делового дискурса с точки зрения функционирующих в нем речеактовых высказываний. Наибольшее внимание уделяется аргументативному дискурсу, как главному представителю деловой коммуникации. Освещены также вопросы информационного, социально-ритуального речевого взаимодействия и метадискурса. Снабжено заданиями для самостоятельной работы с целью формирования навыков анализа и оформления деловой речи.

Предназначено для студентов, аспирантов и лиц, изучающих вопросы деловой коммуникации на русском и немецком языках.

УДК 803.0(07)
ББК Ш13(нем)-923

ISBN 5-8265-0528-1

© Григорьева В.С., 2006
© ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет» (ТГТУ), 2006

Учебное издание

ГРИГОРЬЕВА Валентина Сергеевна

**РЕЧЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
В ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ**

НА МАТЕРИАЛЕ
НЕМЕЦКОГО И РУССКОГО ЯЗЫКОВ

Учебное пособие

Редактор В.Н. М и т р о ф а н о в а
Компьютерное макетирование М.А. Ф и л а т о в о й

Подписано в печать 8.12.2006
Формат 60 × 84 / 16. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
4,6 уч.-изд. л. Тираж 100 экз. Заказ № 718

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета,
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

ВВЕДЕНИЕ

Переход российской экономики к рыночным отношениям сделал необходимым обучение людей, работающих в сфере экономического бизнеса, эффективному речевому взаимодействию, способствующему успеху их дела. Общеизвестно, что одной из центральных составляющих человеческой деятельности является коммуникация. Еще М.М. Бахтин определял сущность человека через диалог, понимаемый как качественное взаимодействие личностей, основанный на понимании и сводящийся к «персональной ответственности» и «участности». Сущность человека раскрывается именно во внутреннем и внешнем общении.

К мотивирующим общественным целям изучения особенностей коммуникативного процесса следует отнести потребности юридических и физических лиц, менеджмента (в политической и профессиональной) сфере в продуктивном, эффективном общении. Этим обусловлен также возросший интерес к риторике. Однако в отличие от традиционной риторики объектом изучения в дискурсе является не речь отдельного лица, а дискурсивная риторика, риторика беседы. Успешная профессиональная деятельность большинства специальностей во многом определяется правильной, компетентной организацией деловых отношений, что в свою очередь зависит от грамотной организации, понимания и управления речевой деятельностью. Необходимо развивать навыки понимания и управления диалогом, что является базовой квалификацией для большинства заинтересованных профессий. Научить участвовать в процессах общения, понимать их, влиять на ход ведения беседы – одна из труднейших задач обучения коммуникативной компетенции.

Пособие охватывает широкий круг проблем делового дискурса. Необходимость детального дискурсивного анализа диктуется тем фактом, что любой информационный канал нацелен на читателя и/или зрителя, на диалог с ним. В этой связи особое внимание к себе привлекает микросхема коммуникативных интенций участников речевого общения, определяющих иллокутивную силу и перлокутивный эффект. Прагмалингвистический анализ дискурса, опирающийся на понятия успешности и неудачной коммуникации, может служить оптимизации процессов речевого воздействия.

Характеристике речевой коммуникации как объекту лингвистических исследований посвящена глава I, где освещаются вопросы структуры речевого общения, описывается моделирование речевого общения, технология и методика ведения переговоров. Так как пособие посвящено деловому дискурсу, то в главах II, III и IV предпринимается попытка анализа и описания аргументативных, информативных, социально-ритуальных дискурсивных типов, а также составляющих их речеактовых высказываний и способы их манифестаций на поверхностном уровне. В отдельную главу выделен анализ метакоммуникативных высказываний.

Свою задачу автор видит не только в изложении теоретических положений, многие из которых являются дискуссионными, но и в выработке навыка анализа и приобретения навыка оформления деловой речи. Предлагаемая с этой целью система упражнений позволяет последовательно совершенствовать использование аргументативных, информационных и социально-ритуальных речевых действий.

Глава 1

КОНВЕРСАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ И ДИСКУРСИВНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИЛЛОКУТИВНЫХ ТИПОВ РЕЧЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Конец двадцатого – начало двадцать первого столетия в лингвистике отмечены провозглашением в качестве основополагающего того положения, что изучение языка может считаться адекватным лишь при описании его функционирования в процессе коммуникации. «Если прежняя (статическая по своей сущности) лингвистика в познании языка шла от таких языковых объектов, как текст, предложение, слово или его грамматическая форма, то деятельностная лингвистика (в лице, прежде всего прагматики в самом широком понимании этого слова) отправляется от человека, его потребностей, мотивов, целей, намерений и ожиданий, от его практических и коммуникативных действий, от коммуникативных ситуаций, в которых он участвует либо как инициатор и лидер, либо как исполнитель «второй роли» (Аристов, Сусов, 1999). Слово **коммуникация** происходит от лат. *communico*, что означает «делаю общим», «связываю», «общаюсь». Под коммуникацией в человеческом обществе понимают общение, обмен мыслями, знаниями, чувствами, схемами поведения и т.д. Различают два подхода к изучению коммуникации: механистический и деятельностный. В *механистической* парадигме коммуникация исследуется как однонаправленный процесс кодирования и передачи информации от источника и приема информации получателем сообщения. В *деятельностном* подходе коммуникация определяется как совместная деятельность участников коммуникации, в ходе которой вырабатывается общий (до определенного предела) взгляд на вещи и действия с ними. Для механистического подхода характерно рассмотрение человека

как механизма, действия которого могут быть описаны определенными конечными правилами, контекст внешней среды здесь рассматривается как шум, помеха. Для деятельностного подхода характерны *процессуальность, континуальность, контекстуальность* (см.: Кашкин, 2000, с. 3). Один из важнейших элементов человеческой деятельности и одновременно один из ценнейших ее продуктов – речь – явилась объектом таких дисциплин, как **анализ дискурса, конверсационный анализ** и развивающийся внутри него **анализ диалога**.

Объектом изучения как теории дискурса, так и конверсационного анализа в широком смысле является человеческая речь, речевое взаимодействие. Конверсационный анализ, однако, нацелен в первую очередь на изучение методов и механизмов, используемых при организации разговора, формальных, рекуррентных правил технологии проведения беседы и механизмов коммуникации. Анализ дискурса включает в исследование стратегию и интенцию говорящих, изучение ментальных процессов: этнографические, психологические и социокультурные правила и стратегии порождения и понимания речи. Изучение диалога можно рассматривать как составляющую часть конверсационного анализа и дискурсивного диалогического анализа. Его важнейшими характеристиками являются интерактивный характер, последовательное сцепление речевых актов.

Коммуникативный подход к анализу речи, возродивший взгляд на язык как на деятельность, был воплощен в первую очередь в **теории речевых актов**. Популярность этой теории и определила пути развития прагматики в целом. В основе теории речевых актов лежат идеи, зародившиеся в 1930-х гг. и позже изложенные английским логиком Дж. Остином в лекциях, прочитанных в 1955 г. в Гарвардском университете (США) и опубликованных в 1962 г. под названием «How to Do Things with Words» (см.: Austin, 1962; Остин, 1986). Эти идеи получили развитие в трудах американского логика Дж. Серля в монографии «Speech Acts» (Searle, 1969) и ряде его статей. Активное развитие теории речевых актов дало возможность исследовать язык в его функционировании и проследить результат его воздействия на партнера по коммуникации. Теоретическое направление, заданное Д. Остином, явилось фактически альтернативой существующим исследованиям грамматики и явно вскрывало некоторые противоречия ее положений. Предложенная Д. Остином трехуровневая структура речевого акта – локуция, иллокуция и перлокуция – явилась достаточно удачной в том смысле, что позволила выделить ключевые моменты осуществления коммуникативного действия. Было установлено, что успешность исполнения речевого акта зависит от того, насколько слушающий идентифицирует иллокуцию говорящего.

В то же время следует отметить, что это ключевое понятие прагматики получило у разных авторов неоднозначную интерпретацию. Эти различия нашли свое наиболее яркое выражение в существующих классификациях речевых актов. Условно их делят на две группы, в зависимости от установки их соискателей и от количества выделяемых речевых актов. Дж. Остин, положивший начало классификационной деятельности в области речевых актов, выделил пять классов в соответствии с иллокутивной силой входящих в них высказываний:

- 1) вердиктивы;
- 2) экзерситивы;
- 3) комиссивы;
- 4) бехабитивы;
- 5) экспозитивы.

Отсутствие единого основания классификации явилось основной причиной создания альтернативной таксономии Дж. Серлем, который увеличил число признаков, положенных в основу классификации. Сюда вошли иллокутивная цель, интенсивность иллокутивной цели, способ достижения, условия пропозиционального содержания, предварительные условия, условия искренности и интенсивность условий искренности. Система речевых актов, предложенная Дж. Серлем и Д. Вандервекеном, включала следующие классы:

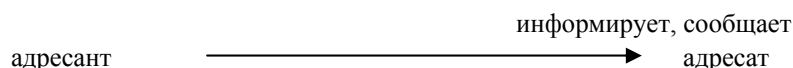
- 1) ассертивы или репрезентативы;
- 2) директивы;
- 3) комиссивы;
- 4) декларативы;
- 5) экспрессивы (Searle, Vanderveken, 1985: 12 – 20).

Впоследствии был предложен еще целый ряд классификаций, учитывающих дополнительные признаки, в некоторых случаях таксономию психологических состояний (см.: Почепцов, 1981; Апресян, 1986; Fraser, 1975; Wunderlich, 1976; Auwera, 1980; Bach, Harnisch, 1980, с. 110 – 113; Ballmer, Brennenstuhl, 1981; Stiles, 1981; Leech, 1983; Verschueren, 1983, Wierzbicka, 1987). (О типологии речевых актов см. подробнее: Богданов, 1989; Григорьев, 1997).

Теория речевых актов внесла позитивный вклад в объяснение процессов речевого взаимодействия, продемонстрировав важность учета цели (намерения) говорящего, взаимосвязи интенции с другими экстралингвистическими факторами в форме соответствия между иллокутивной целью и обстоятельствами речевого акта, психологическим состоянием говорящего, его интересами, социальным статусом, его представлениями о ситуации общения и в том числе о слушающем с его знаниями, интересами, социальным статусом. Вместе с тем теория речевых актов «в силу ряда причин – отсутствие адекватной методологической базы, крайнего сужения объекта исследования, абсолютизации роли иллокутивной цели при недооценке других целей, достигаемых в общении, вне социального понимания акта коммуникации, статической точки зрения на объект ... не дает отве-

та на многие важные вопросы теории общения» (Кобозева, 1986, с. 20–21). К таким вопросам относятся проблемы выявления связи между стратегической целью речевого взаимодействия и тактическими целями составляющих его речевых актов, вопросы социального и культурологического характера. По сравнению с механическим миром вещей, пространства, времени, каузативности общение представляет собой иную «материю», где один речевой акт не может определять тип и свойства последующего акта, он лишь задает условия, в которых последующий акт будет более или менее ожидаемым, уместным, соответствующим нормам и правилам общения. Коммуникативные отношения характеризуются вероятностными зависимостями. В последние годы языковеды наряду с психологами, социологами, логиками активно работают над созданием адекватной теории речевого взаимодействия, импульсом к созданию которой явилась теория речевых актов.

Приоритетными методологическими основами в исследовании речевого взаимодействия, по-видимому, следует признать понятия когнитивной и коммуникативной лингвистики. Синтез двух лингвистических направлений дает возможность исследовать процесс общения в наиболее полном объеме, от формирования и хранения информации, осуществляющейся по законам когнитивной лингвистики до ее передачи, в основе которой лежат законы коммуникации. На стратегическом уровне устанавливается более точная специфика общения. Здесь составляется модель дискурса, репрезентирующего тот или иной коммуникативный тип, где указываются его общие признаки. Впоследствии коммуникатор при разработке дискурса придерживается установленной модели, пытаясь не отклониться от разработанного стандарта, который чаще всего задается жестко. Здесь же устанавливается специфика каждого элемента модели, обеспечивающая в дальнейшем его сознательное применение. Представляется, что создание эффективной модели общения предполагает выделение трех основных типов коммуникации: информационного, аргументирующего и социально-ритуального. Все остальные типы могут присутствовать и сопровождать названные выше коммуникации. Главной целью **информационного** общения является сообщение, передача информации. При передаче информации адресант является интерактивно доминирующим коммуникантом. При этом заинтересованность адресанта в правильности получения информации не всегда имеет место быть



Аргументативная коммуникация характеризуется тем, что речевая стратегия одного из коммуникантов заключается в попытке трансформирования наличного «состояния мира» реципиента, попытки склонить слушающего совершить или не совершить какой-либо авербальный или вербальный акт. В данном случае аргументация, или убеждение являются одним из факторов оформления дискурса определенной прагматической направленности.

Социально-ритуальная коммуникация направлена на поддержание норм и обычаев социально-культурного поведения, например, знакомства, поздравления, соболезнования, гостеприимства, установление контакта, прощания, благодарности, извинения и т.п. Речевые действия в таких коммуникативных актах относятся к контактивным. Как следует из названия, этот вид коммуникации наиболее ритуализован. Существуют дискурсивные стандарты социально-ритуальных действий в менталитете и языке каждой национальности.

Глава 2

ДИСКУРСИВНЫЕ ФАЗЫ И ИХ СТРУКТУРИРОВАНИЕ

Классификация и описание диалогических дискурсов с целью создания основы для интерпретации фактических коммуникативных событий – одна из основных задач анализа диалога, базирующегося на теории речевых действий. Для достижения этой цели необходимо вначале абстрагироваться от всех тех факторов, которые могут привести к усложнению предмета исследования (рис. 1).

Предшествующее поле коммуникации	Диалогическое ядро	Последующее поле коммуникации
A B	C	B A

Рис. 1. Модель коммуникации:

A – ситуативная рамка; B – поле, предшествующее коммуникации и последующее поле коммуникации; C – диалогическое ядро

Существуют речевые и неречевые действия, позволяющие начать коммуникацию и завершить ее по мере осуществления или провала намерения и задач. Характерным для аутентичного протекания диалогов в конкретной языковой ситуации является то, что участники коммуникации, как правило, не сразу сообщают о деле, а создают так называемые социальные предпосылки, соответствующую обстановку, прежде чем они тематизи-

руют свое коммуникативное намерение. Речевые действия можно сравнить в данном случае с действиями гостя, который не сразу от двери попадает в дом. Основная роль в инициации коммуникативного акта отводится адресанту. Его ответственность за инициацию коммуникативного акта, за его успешность, за характер его протекания очень велика. «Начать» уже само по себе означает «счесть себя в праве начать» и «взять на себя ответственность за продолжение и завершение». Предполагается, что именно «начавший» держит в своих руках «бразды правления» – схему взаимодействия – и что от «начавшего» во многом зависит, насколько успешно данная схема будет реализована в ходе коммуникативного акта. Это настолько обязательно, что при потере инициатором коммуникативного акта «нити» собеседник отнюдь не всегда обязан (хотя чаще всего, по разным причинам, обязывает себя) помогать ему. Напротив, никто не запрещает собеседнику покинуть речевую ситуацию практически под любым предлогом (Клюев, 1998, с. 13).

В качестве образцов речевых действий полей, предшествующих коммуникации и следующих за ней, рассматриваются такие как ситуации приветствия; ситуации знакомства; ситуации вежливости, где произносятся комплименты, вопросы, касающиеся личности коммуникантов; контактоустанавливающие игры, где продуцируются высказывания в форме извинений, вызывающие внимание партнера по коммуникации; ситуация благодарения, где высказывается готовность к беседе, игровые ситуации, в которых проверяется готовность к деловой беседе, осуществляются речевые действия по выяснению принципиальной готовности к переговорам и кооперации; ситуации прощания. (Об обрамляющих речевых действиях см.: Wunderlich, 1981; Schank, 1984; Schegloff, Sacks, 1974; Franke, 1990; Городникова, Добровольский, 1999). Для выполнения действий по этим образцам имеется большое количество вербальных и невербальных форм реализации. Приведем в качестве примеров речевые действия для привлечения внимания:

Entschuldigen Sie; Darf ich Sie, bitte, kurz stören? Entschuldigung; Ich bitte um Entschuldigung; Verzeihung; Ich bitte um Verzeihung! Verzeihung! Verzeihen Sie bitte! Извините; Прошу прощения; Простите; Можно Вас побеспокоить; Tut mir leid, wenn ich Sie störe; Сожалею, если я Вас беспокою; Haben Sie vielleicht eine Minute Zeit? У Вас не найдется минутка времени? Sind Sie gerade beschäftigt? Извините, Вы заняты? Активную роль в организации внимания имеет обращение. Характерным для таких высказываний является то, что повод для беседы остается полностью неопределенным.

Сатисфактивные речевые акты в данном случае являются косвенными. В предшествующей ситуации нет действий, за которые адресант действительно должен был бы просить прощения. Извинение в данном случае произносится по поводу беспокойства адресата. Повод для беседы запрашивается, как правило, собеседником в ответной реплике. При этом, это могут быть как авербальные действия (вопросительный взгляд, приостановка движения, поворот головы в сторону собеседника), так и речевые действия: *Ja, bitte schön? Да, пожалуйста, Was kann ich für Sie tun? Что я могу для Вас сделать? Worum geht's? О чем идет речь? Was möchten Sie? Что Вы хотите?* В данных формах выражения высказывается принципиальная готовность к действию или кооперации. В ответной реплике адресанта может тематизироваться повод или тема диалога, компетентность партнера по коммуникации, этаблироваться социальная обстановка и выясняться готовность к кооперации. Все эти действия являются предпосылкой для обеспечения специальных условий для успешной реализации диалога.

Ср.: Herr Becker: Frau Brett, entschuldigen Sie bitte!

Frau Brett: Ja, bitte schön?

Herr Becker: Könnte ich vielleicht nach Deutschland faxen? (Conlin, 165)

Господин Беккер: Госпожа Бретт, извините, пожалуйста.

Госпожа Бретт: Да, пожалуйста.

Господин Беккер: Можно ли мне отправить факс в Германию?

Анализ начала диалогов показывает, что для участников в начале интеракции важно решение многих, связанных друг с другом задач. С введением, первым словом связано не только вступление в разговор, но и одновременно заявление определенной темы. При этом, нельзя не сказать о том, что как обсуждение темы, так и открытие диалога всегда потенциальны, т.е. всякое речевое действие указывает лишь на возможность начала диалога и развития темы. Дойдет ли дело до беседы, более того, до обмена мнениями по заданной теме, зависит от того, как коммуниканты относятся к этой возможности. Зачастую повод или тема беседы называется адресантом сразу после речевых действий, привлекающих внимание партнера по коммуникации. В этом случае адресант уверен в готовности собеседника к кооперации.

Например, *Herr Wenz: Entschuldigen Sie, Frau Richter, können Sie mir zeigen, wie man den Fotokopierer benutzt? (Conlin);*

Herr Wenz: Entschuldung, wo ist das Büro des Personalleiters? (Conlin);

Herr Dorn: Herr Wenz, ich möchte Sie einigen Kollegen vorstellen, mit denen Sie zu tun haben werden (Conlin);

Господин Венц: Извините, госпожа Рихтер. Не могли бы Вы мне показать, как пользоваться ксероксом?

Господин Венц: Извините, где бюро начальника отдела кадров?

Господин Дорн: Господин Венц, я хотел бы представить Вас некоторым коллегам, с которыми Вы будете иметь дело.

В лингвистической литературе различают, как правило, два вида начала диалогов: или партнер начинает с более или менее ритуальной формулы приветствия (пример 1), или участник беседы сразу вводит в тему (пример 2) (см.: Eifländer, 1988, с. 192).

Пример 1. *A. Na, wie geht es dir? – B. Aach, schlecht, schlecht.*

A. Wie kommt denn da? – B. Kopfschmerzen...Und dann...

A. Ну, как поживаешь? – Б. Ах, плохо, плохо.

A. Как же это? – Б. Головные боли... И потом...

Пример 2. *A. Hattest du auch schon gehört, dass der Herr F. krank ist?*

B. Das habe ich gar nicht gewusst.

A. Ja, ich habe das zufällig erfahren...

A. Ты уже слышала, Что господин Ф. болен?

B. Об этом я совсем не знала.

A. Да, я это узнала совершенно случайно.

Пример 3. *A. Du, was ich eigentlich glaube, dass die Petra gar nicht lesen kann.*

B. Wer ist Petra?

A. Du weißt nicht, wer Petra ist?

A. Что я собственно говоря думаю, Петра совсем не умеет читать.

B. Кто такая Петра?

A. Ты не знаешь, кто такая Петра?

Существенное значение при этом имеет не только реакция адресата, но и принципиально стратегия адресанта. Первый диалог осуществляется основательно с вербальным эксплицитным обращением, содержащим прономинальные единицы, и фокусированием внимания с помощью вопросов. Одновременно вводится первая тема. Она вначале служит только установке контакта и оставляет открытым дальнейшее протекание разговора. Тема, однако, может быть по содержанию уже сконструирована заранее и преподнесена партнеру с помощью известных грамматических и семантических конструкций (конструкции с *dass*-Sätze в примерах 2 и 3). Инициатору предоставлен целый ряд возможностей ввода/входа в диалоговую ситуацию. Зачастую, как в приведенных примерах, используется последовательность вопрос-ответ, по-видимому, самому типичному началу диалога.

Открытие диалога и развитие темы не так уж не совпадают. Различные способы начала беседы с коммуникативно-прагматической точки зрения кажутся «принуждающими», так что партнер вынужден отвечать на инициативу, но тем не менее «как» отвечать, какова его реакция – другая сторона вопроса. Партнер свободен в выборе ответа. Следует также отметить, что с инициированием, с одной стороны, задается тематика, с другой стороны, здесь конституируется отношение между коммуникантами: если ввод в первом и втором диалогах проходит гладко, в третьем диалоге уже в начале интеракции намечается определенная проблематика (начало диалога между коммуникантами разных общественных слоев, уровней, разных по должности). Следовательно, в фазе открытия диалога намечаются не только возможности тематического обсуждения, но и варианты конституирования собственно отношений.

Обратимся теперь к речевым актам, которые воспроизводятся в заключительном поле коммуникации. Это, как правило, благодарность собеседнику, поздравление его с разумным решением. В данных речевых действиях в форме резюме или комментария языковым способом выражается результат интеракции.

Например: *Ich meine, wir haben einen fairen Kompromiß gefunden. Я думаю, мы нашли справедливый компромисс. Ich denke, ich finde jetzt den Weg. Я думаю, я найду теперь дорогу. Hab' gut getan, mit dir zu reden. Jetzt fühle ich mich richtig etwas erleichtert. Хорошо, что я с тобой поговорила, теперь я чувствую себя легко. Ich finde, wir sind ein gutes Stück vorangekommen. Я думаю, мы немного продвинулись вперед.*

Окончание тем и окончание разговора не обязательно должно совпадать (как и в случае с началом диалога). Более того, тесное переплетение схем действий «диалог» и схемы «обсуждение / развитие темы» имеет следствием то, что перед окончательной, заключительной фазой диалога может состояться преждевременная попытка окончания беседы. Такие попытки окончания диалога следует отличать от завершения обсуждения темы. Они наблюдаются, как правило, у одного из участников и могут быть нацелены как на окончание беседы, так и на окончание обсуждения темы. Односторонние действия закончить тему, сменить или возобновить ее относятся к области управления диалогом. С их помощью говорящий пытается получить преимущество, лидерство в коммуникативном процессе и завершить тему или даже разговор. Такие единичные ходы часто не завершаются успехом, и за ними следует реиницирующий шаг коммуникативного партнера. Там, где есть попытка одного из коммуникантов завершить разговор или актуальную тему, она может служить индикатором конфликтности интеракции. При исследовании действительного завершения беседы ставится вопрос о корреляции между прекращением обсуждения темы и прекращением встречи. Окончание разговора маркируется сменой фокуса. В этом случае эксплицируется в заключительных фазах известный переход от особенного к общему, от проблематичного к нейтральному, от предмета диалога к беседе о партнере, что может быть продемонстрировано на следующих примерах:

«У меня нет детей, – зачем-то сказал Бойцов и уж совсем неожиданно добавил: – Я вообще не женат. – Да? В девушке внезапно проснулся интерес. Она перестала высматривать братишку возле школьных дверей и перевела взгляд на незнакомца.... – Выходит, вы – заплесневелый холостяк? – рассмеялась она. – Или развелись? – Нет, именно заплесневелый, вы верно заметили. Никогда не был женат. – А почему? Не поверю, что не нашлось желающих выйти за вас замуж... – Знаете, у меня как-то не было времени выяснять, есть такие желающие или нет. Работа занимает слишком много сил и времени, тут уж не до ухаживаний. – Значит, вы и сейчас на работе? – понимающе сказала девушка, пряча усмешку. – **Вон ваш братишка бежит**, – произнес Вадим вместо ответа» (М. Маринина). В приведенном примере Вадим, не желая продолжать разговор, переходит на беседу о братишке собеседницы.

«(Настя Каменская) ...Колобок меня сегодня построил и популярно объяснил, что мой образ жизни не соответствует моему возрасту и служебному положению. Что нельзя быть почти сорокалетним подполковником милиции и прятаться от жизни со всеми ее проблемами и неприятностями. Что нужно перестать быть ребенком и научиться принимать решения и брать на себя ответственность за них. Леш, как ты думаешь, Колобок прав? – Алексей выпустил ее руки, поднялся и метнулся к плите, где уже что-то начало подгорать. – **Из-за твоего начальника мы рискуем остаться без ужина**, – проворчал он. – Я не знаю, что там у тебя на службе происходит, может, у Виктора Алексеевича и есть основания так говорить, но что касается домашней жизни, то тут я с ним не согласен. Один щенок чего стоит! Приняла решение и притащила его в дом, ни минуты не сомневаясь и ни с кем не советуясь. – Леша, не отшучивайся, я ведь серьезно спрашиваю. Мне действительно важно понимать, прав Колобок или нет. Чистяков ловко расставил тарелки, разложил приборы. – **Накладывай себе салат. Тебе картошку укропом посыпать?** – Леша, я задала вопрос, – сказала Настя громко и настойчиво. – **Я тоже. Так посыпать укропом или не надо?** – Надо. Ответь, пожалуйста. Я все равно не отстану. Алексей уселся за стол напротив жены, сложил руки домиком, оперся на них подбородком. – Ну что тебе сказать, Асенька? – Скажу правду. Мне не утешения сейчас нужны, а твоя оценка. – Ну что ж... Я считаю, что твой начальник прав. Но это...» (А. Маринина).

В разговоре Насти Каменской и ее мужа Алексея явно прослеживается желание адресата уйти от темы, одновременно с настойчивым предложением адресанта вернуться к теме.

В случае не окончательного завершения диалога высказывания в посткоммуникативной фазе, выполняя коннектирующую функцию, указывают на подключение к следующей фазе переговоров. Например:

Haudek: Ja, Herr Starkbaum, bevor ich mich aus dem Gespräch ausklinken werde, ich hab' noch einen Termin, ich bitte um Verständnis, ich möchte Ihnen vorschlagen, wir schicken einen Vertragsentwurf zu. Bitte studieren Sie alles genau, und besprechen Sie die einzelnen Punkte mit Frau Tenberg in London und geben Sie uns dann Bescheid.

Starkbaum: Ja, ich denke, wir sollten uns möglichst bald dann treffen in London, um die Dinge zu regeln, die es zu besprechen gibt (Tenberg, Starkbaum).

Хаудек: Да, господин Штаркбаум, прежде чем закончить разговор, у меня есть еще время, я прошу меня понять, я хотел бы Вам предложить, мы пришем Вам проект договоров. Пожалуйста, изучите его и обсудите отдельные пункты с госпожой Тенберг в Лондоне и сообщите нам об этом.

Штаркбаум: Да, я думаю, мы должны встретиться как можно быстрее в Лондоне, чтобы урегулировать вещи, которые следует обсудить.

Ср. также: Ich finde, wir sollten uns nächstens wieder treffen und weiter über das Thema reden. – Я думаю, мы должны в ближайшее время встретиться и еще поговорить на эту тему.

В таких высказываниях эксплицитно объединяются обсуждение предыдущей темы, и предвосхищается последующая интеракция, т.е. продуцируется переход к дальнейшему кругу переговоров. Такие высказывания являются одновременно конституэнтами последующего интеракционного поля.

Высказывания прощания произносятся непосредственно перед расставанием и сопровождаются, как правило, жестами, выражающими дружеские, искренние отношения, привязанность. Это рукопожатие, поклон. Объятия, поцелуи характерны для родственных, близких, интимных отношений. Похлопывание по плечу, спине – молодежный жест с оттенком фамильярности. Наиболее употребительная, нейтральная форма прощания – *Auf Wiedersehen! До свидания! Wiedersehen! До скорой встречи! До скорого! Lebe / Leben Sie wohl! Прощай! / Прощайте! Auf Wiederhören! До свидания!* (Реплика по окончании телефонного разговора). Зачастую ситуации прощания сопутствует или предшествует благодарение за состоявшуюся беседу, оказанную услугу и т.д., манифестируемое на поверхностном уровне высказываниями типа: *Danke; Danke schön; Danke bestens; vielen Dank, Danke sehr; Danke vielmals* – Спасибо; Большое / огромное спасибо. *Ich bin Ihnen sehr dankbar! Я тебе / Вам так благодарен и т.д.* Расставание может также сопровождаться всевозможными пожеланиями.

Еще большие возможности вариативности содержания оформления представляет диалогическое ядро интеракции. Систематизация вариативности в структурировании диалогического ядра интеракции и описание этих структур возможны на основе теории функциональных фаз (см.: Franke, 1990), показывающей, что диалоги могут быть описаны как формы реализации однофазовых и многофазовых образцов. Соответственно можно описать наблюдаемые в аутентичных диалогах структурные варианты как вариации лежащих в их основе фазо-

вых структур, а обучение речевому взаимодействию в рамках определенного жанра построить на основе «циклической прогрессии», т.е. нарастании сложности по спиралевидной модели: с каждым витком спирали обучающийся приобретает навык дополнительных речевых действий. Представление о том, что для каждого дискурсивного типа необходимо реконструировать минимальную базисную структуру, которая может быть расширена различным образом, лежит в основе исследований Д. Вундерлиха, Г. Шенка и некоторых других языковедов (см.: Wunderlich, 1981; Schank, 1984; Hundsnurscher, 1980; Möschler, 1985, Antons, 1986). Так, например, в основе образца диалога совещания лежит принципиальная базисная структура, конститuentами которой являются образцы речевых действий: запрос совета (3C) и совет (C). Такую базовую структуру, представленную диаграммой $[Г_1/3C]+[Г_2/C]$ демонстрирует, например, следующий диалог:

Herr Spät (Abteilungsleiter Prägemaschinen): Was können wir tun, um die Abrollmaschine M-CC-1 in Arbeit zu nehmen? Sehen Sie eine Möglichkeit?

Herr Mitter (Ingenieur, Leiter des Konstruktionsbüros). Ja, ich sehe eine Möglichkeit. Bei der Teilefertigung schaffen wir es (Kelz, Neuf).

Господин Шпэт (руководитель отдела штамповочных машин): Что мы можем сделать, чтобы начать работу по производству прокатной машины M-CC-1? Вы видите такую возможность? Господин Миттер (инженер, руководитель конструкторского бюро): Да, я вижу такую возможность. Мы можем начать работу с изготовления деталей.

Расширение базисной структуры диалога-совета может последовать в результате **фазы-экспансии** или **фазы-расширения**, если первый говорящий, прежде чем он выразит свой вопрос о совете, вначале опишет ту затруднительную ситуацию, в которой оказалось руководство завода с получением нового заказа, например:

Herr Spät: Wir haben einen neuen Auftrag bekommen. Unser Kunde aus Wien hat die Abrollmaschine M-CC-1 bestellt (Kelz, Neuf: 67); Господин Шпэт: Мы получили новый заказ. Наш клиент из Вены заказал прокатную машину M-CC-1.

Альтернативная возможность состоит в том, что второй говорящий, прежде чем дать совет по разрешению проблемы, вначале поставит ряд обеспечивающих понимание вопросов:

Herr Müller: Warum müssen wir gerade jetzt mit der Abrollmaschine beginnen? Warum ist die Arbeit so dringend? – Господин Мюллер: Почему мы должны начать именно сейчас производить прокатную машину? Почему так срочно?

С исполнением таких речевых действий создаются предпосылки для эффективной коммуникации в смысле реализации желаемой цели. Но такие речевые действия в структуре диалога рассматриваются как факультативные. Эта принципиальная факультативность выражается на схеме тем, что расширяющие диалог речевые действия, предшествующие или следующие за конституирующими, обозначаются штриховыми линиями

$$\boxed{\text{PPD}} + [Г_1/3C] + \boxed{\text{PPB}} + [Г_2/C] + \boxed{\text{CPD}},$$

где PPD – расширяющие диалог речевые действия; PPB – расширяющие диалог речевые вопросы.

К базисной структуре диалога может быть присоединена также **фаза-добавление** или **сложение** образцов диалогов. В качестве фазы-добавления рассматривается также тот случай, когда к реализату диалога-образца присоединяется другой реализат того же образца. Наглядным примером такого диалога-феномена может служить следующий разговор:

Herr Wenz: Frau Brett, darf ich diese Unterlagen kopieren?

Frau Brett: Ja, bitte. Der Kopierer steht dort in der Ecke.

Herr Wenz: Darf ich das kostenlos machen?

Frau Brett: Aber natürlich! (Conlin);

Господин Венц: Госпожа Бретт, могу ли я сделать ксерокопии этих бумаг?

Госпожа Бретт: Да, пожалуйста. Ксерокс стоит там в углу.

Господин Венц: Могу ли я сделать это бесплатно?

К минимальному диалогу-запросу о разрешении присоединяется последовательность того же типа, диалога, инициируемого дополнительным вопросом. От экспансирующих речевых действий дополнительные речевые действия отличаются тем, что они не создают оптимальных предпосылок для активной, действенной коммуникации, а вносят другие темы или частные аспекты темы, обсуждение которых имеет следствие и расширение общей интеракции. Если маркировать факультативные добавления вновь пунктирными линиями, то в схематическом изображении получается следующая картина

$$[BP + P] + \boxed{BP + P},$$

где BP – вопрос о разрешении; P – разрешение. Последовательность двух таких речевых действий рассматривается в данном случае как вариативный реализат образца диалога-запроса разрешения.

В другом случае, а именно тогда, когда включенная последовательность предложений не завершена и первоначальный диалог не может быть продолжен, из хода дисфункциональных речевых действий вытекает то, что

к фрагментарному реализату диалогового образца подключается реализат другого типа диалога, например, диалога-спора. Его наглядный пример – «душевная беседа», которая может быть повернута в деловую дискуссию или вообще в спор, как только обоснование правды, образующее исключительное ее содержание, становится ее целью. При анализе аутентичных диалогов речь должна идти о том, чтобы идентифицировать переходные места между реализатами. Однако предпосылкой для этого является то, что прежде должны быть проанализированы структуры образцов-диалогов в смысле развиваемого здесь концепта. Только на этом фоне могут быть интерпретированы и описаны коммуникативные события как полные или фрагментарные формы реализации в основе типовых диалогов.

Конституэнты образца-диалога могут редуцироваться, что обусловлено как идиосинкретичными условиями заданной речевой ситуации, так и идиосинкретичностью пресуппозиционального уровня знаний интерактантов. В качестве образца фазы **редуцирования** может служить следующий диалог:

Herr Lang: Guten Morgen, Frau Haber. Wie geht's heute?

Frau Haber: Guten Morgen, Herr Lang. Mir geht es gut, aber ihr Terminkalender gefällt mir heute nicht.

Herr Lang: Mal sehen. Was gibt es heute?

Frau Haber: Um halb neun haben Sie ein Gespräch mit Herrn Spät, eine viertel Stunde später ein Telefonat mit John Barnes.

Herr Lang: Schon um Viertel vor neun? Die Zeit ist knapp. Wieviel Uhr haben wir jetzt?

Frau Haber: Es ist Viertel nach acht. Sie haben noch etwas Zeit. Hier sind die Umsatzzahlen bis gestern.

Herr Lang: Danke. Übrigens, hat Herr Spät eine Lösung für die M-CC-1 für Wien?

Frau Haber: Ja, die Montageabteilung macht Überstunden.

Herr Lang: Das ist prima (Kelz, Neuf);

Господин Ланг: Доброе утро, госпожа Хабер. Как у Вас дела сегодня?

Госпожа Хабер: Доброе утро, господин Ланг. У меня все хорошо. Но Ваше расписание деловых встреч мне сегодня не нравится.

Господин Ланг: Посмотрим. Что на сегодня?

Госпожа Хабер: В половине девятого у Вас беседа с господином Шпэт, через четверть часа – телефонный разговор с Джоном Барнсом.

Господин Ланг: Уже без пятнадцати девять? Времени мало. Который час сейчас?

Госпожа Хабер: Четверть девятого. У Вас еще есть немного времени. Вот цифры оборота до вчерашнего дня.

Господин Ланг: Спасибо. Впрочем, нашел ли господин Шпэт решение для M-CC-1 для Вены?

Госпожа Хабер: Да. Отдел монтажных работ работает сверхурочно.

Господин Ланг: Это замечательно.

Структуру приведенного диалога можно представить следующим образом:

Тема: Обсуждение распорядка рабочего дня



В приведенном диалоге отсутствует запрос на информацию III, поскольку госпоже Хабер известна тема телефонных переговоров с Джоном Барном. В данном диалоге прослеживается также нарушение последовательности его конституэнтов. Оценка рабочего дня шефа предшествует информации о нем, что объясняется идиосинкретичностью пресуппозиционального уровня интерактантов.

Представленные здесь фазы расширения, добавления и редуцирования аутентичных деловых дискурсов являются лишь отдельными видами целого комплекса речевых действий, структурирующих ядро диалога.

Обратимся теперь к другому феномену, характерному также для аутентичных диалогов. Наряду с тем, что реализаты образцов диалогов или конституэнты образца-диалога могут вплестаться в реализат другого типа, конститутивные элементы различных образцов-диалогов могут переплетаться друг с другом. Такое переплетение наблюдается там, где один из участников коммуникации реализует речевые образцы одного типа диалога, в

то время как его собеседник использует конститутивные черты другого типа. Доминирующий актант здесь не реагирует, не затрагивает речевые вклады партнера, а заинтересован только в ненарушаемом развитии установленного порядка речевых действий. В качестве наглядного примера может послужить следующий диалог, в котором речевые вклады партнера 1 могут быть интерпретированы как черты беседы о диагнозе, в то время как говорящий 2 реализует образец диалога «высказаться», «излить душу»:

S1. Was kann ich für Sie tun? – S2. Ach, Herr Doktor, ich weiss gar nicht, was in letzter Zeit mit mir los ist. S1. Haben Sie Schmerzen? S2. Ja, auch manchmal. Aber das ist nicht das Schlimmste.

S1. Nehmen Sie noch die Tabletten, die ich Ihnen verschrieben habe?

S2. Ja, aber die helfen nur wenig. Ich glaube, mir kann keiner helfen! (W. Franke);

G.1. Что я могу для Вас сделать?

G.2. Ах, господин доктор, я совсем не знаю, что со мной происходит последнее время.

G.1. У Вас боли?

G.2. Да, тоже иногда. Но это не самое плохое.

G.1. Вы принимаете таблетки, которые я Вам выписал?

G.2. Да, но они мне мало помогают. Я думаю, мне никто не может помочь.

Переплетение реализаторов различных образцов диалогов имеет результатом, как правило, обман ожиданий обоих интерпретантов, если даже это переплетение соответствует намерению одного из участвующих партнеров. Они говорят мимо друг друга, не слышат друг друга. При этом такой ход беседы может быть намерением одного из интерактантов с целью спровоцировать ссору, спор или поговорить по душам. Чтобы отблокироваться от такого хода беседы, один из коммуникантов должен попытаться пробиться со своим намерением в ходе беседы.

Речевые действия, организующие диалог, могут относиться к: (а) вопросам и проблемам, связанными с разделением речевого права; (в) вопросам и проблемам, связанными с обеспечением тематической когеренции; (с) вопросам и проблемам, связанными с реализацией намеченной цели действия. Об этом подробнее далее в главе «Метадискурс». Вопрос о том, кто из участвующих партнеров в заданной (неформальной или официальной) речевой ситуации имеет возможность или право осуществлять такие речевые действия и к каким формулировкам он прибегает для осуществления этой цели, разумеется, нужно обсуждать особо для каждого типа диалога. В заключении назовем феномены, характерные для аутентичных диалогов.

Установление коммуникативной среды	Ритуалы приветствия. Ритуалы знакомства. Опоры контакта. Объявление о готовности к кооперации
Предшествующее поле интеракции	Специфическое объявление предпосылки готовности к диалогу. Выяснение цели диалога. Выяснение темы диалога
Вариации элементарных диалоговых структур	Фазы расширения. Фазы сложения, добавления. Фазы редукции, устранения. Фазы включения. Фазы переплетения
Послешествующее поле интеракции	Подведение итогов результата беседы Комментирование результата беседы. Предварительное структурирование последующих интеракций
Завершение коммуникации	Ритуалы выражения благодарности. Ритуалы прощания

Глава 3

АРГУМЕНТАТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Аргументация традиционно рассматривается в логике и риторике. При этом логика дефинирует аргументацию исключительно как дополнительное доказательство, средство разъяснения аудитории непонятной мысли. Риторика же видит в ней инструмент достижения консенсуса, способ нахождения взаимопонимания со слушателями. Прагма-диалектический подход позволяет рассматривать аргументацию с точки зрения теории речевых актов. «Аргументация – это речевой акт, состоящий из ряда высказываний, которые предназначены для того, чтобы обосновать или опровергнуть выраженное мнение, и направлены на то, чтобы убедить в приемлемости этого выраженного мнения» (Eemeren, Grootendorst, 1983). Прагмалингвистическое рассмотрение аргументации как сферы человеческого общения характеризуется двумя подходами: интерактивным и коммуникативным. Коммуникативный аргумент монологичен, а интерактивный диалогичен (см.: Васильев, Ощепкова,

2000). «Эти аргументы различаются посткоммуникативной силой и интра-аргументными характеристиками: коммуникативный аргумент направлен на понимание; он может быть валидным или логически ошибочным, его можно опровергнуть, интерактивный аргумент предполагает принятие рассуждения реципиентом; он может быть продуктивным или непродуктивным, а также бесцельным» (Eemeren, Grootendorst 1983; 1992). Если речь идет об аргументационном процессе, становится очевидным, как близко приближается монолог по своей диалектической структуре к диалогу. Сферой применения коммуникативного аргумента помимо диалогического является письменный монологический текст. Наиболее изученным представляется интеракционизм (см.: Eemeren, Grootendorst, 1983; 1992; Willard, 1980). Аргументация рассматривается здесь и как продукт, и как процесс, и связана с конвенциями и регулятивами обыденного диалога. В рамках коммуникативного подхода к аргументу исследуются недиалогические языковые сообщения, здесь не предполагается наличие обратной связи. Интеракция – явление более высокого уровня, чем коммуникация.

Для реализации основных задач воздействия выделяют различные формы аргументации. Т.В. Анисимова называет три такие основные формы: *доказательство, внушение и убеждение*. «Доказательство – понятие преимущественно логическое. Это совокупность логических приемов обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других истинных и связанных с ним суждений. Тем самым, задача доказательства – уничтожение сомнений в правильности выдвинутого тезиса. Внушение – понятие преимущественно психологическое. Это навязывание готового мнения адресату путем воздействия на подсознание. Тем самым, задача внушения – создать у адресата ощущение добровольности восприятия чужого мнения, его актуальности, привлекательности. Убеждение состоит из элементов как доказательства, так и внушения. Это значит, что оратор предъявляет как рациональные аргументы, так и эмоциональные, обращается к разуму, но влияет и на чувства аудитории, апеллирует как к истине, так и к мнению слушателей, показывает все возможности, выгоды и преимущества своего варианта решения проблемы, добивается, чтобы аудитория поверила сказанному и восприняла его как руководство к действию» (Анисимова, 2000, с. 18).

Итак, среди форм осуществления воздействия наиболее полной является убеждение. Оно включает в себя такие логические действия, как объяснение, доказательство, подкрепление гипотезы, выведение следствия, внушение. К строящимся на их основе иллокутивным дискурсивным актам относятся совет, предложение, просьба, приказ, угроза. Рассмотрим убеждение как одну из наиболее полных форм аргументации и функционирование названных речевых актов в аргументативном дискурсе более подробно.

3.1. УБЕЖДЕНИЕ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ АРГУМЕНТАЦИИ

Убеждение можно понимать двояко: 1) как «твердую веру в истинность своих взглядов, непоколебимую уверенность в чем-либо, основанную на ясном сознании и глубоком понимании закономерностей объективной действительности и той роли, которую человек играет в коллективе и в общественном производстве» (Кондаков, 1975, с. 622), соответственно как «рационально сформированные и относительно стабильные формы включения субъекта в социальные отношения» (Троjanow, 1990, с. 16) и 2) как речевую стратегию коммуниканта, заключающуюся в попытке трансформирования наличного «состояния мира» реципиента, попытке склонить слушающего совершить или не совершить какой-либо авербальный или вербальный акт. Различия в смысловом значении этого понятия наглядно представлены в семантике производных наречий *убежденно* и *убедительно*. *Говорить убежденно* – значит иметь твердые убеждения, веру в первом смысле этого слова, и *говорить убедительно* – значит аргументированно воздействовать на слушателя во втором понимании этого слова. В данной работе *убеждение* рассматривается во втором смысле, т.е. как один из факторов оформления текста определенной прагматической направленности.

Одним из аспектов коммуникативного сотрудничества индивидуумов является организация и координация вербальной и авербальной деятельности реципиента. Убеждение является в данном случае существенным компонентом речевого воздействия. Его цель – изменить, трансформировать, модифицировать «картину мира» коммуниканта, которая является лишь частью объективной картины ситуации и представляет собой знания, убеждения, веру, эмоциональное и интеллектуальное состояние коммуниканта (см.: Сергеев, 1987, с. 16). Эффективность убеждения, удача или неудача его как интенционального хода отражается в ответной реакции реципиента неречевым действием (или несовершением) действия. Такая реакция может подтверждаться вербальным актом. Необходимость использования «убеждающих» утверждений наступает тогда, когда существует разница в «картине мира» говорящего и «картине мира» слушающего. В противном случае, убеждение сводится к обычной просьбе. Эффективность коммуникативного акта «убеждение» зависит также от содержания пропозитивной информации, от психолингвистических особенностей, социального статуса, социально-ролевых функций говорящего и слушающего, времени и места протекания коммуникативного акта, от формы подачи информации, которая включает в себя как вербальные, так и авербальные компоненты. Важнейшая роль здесь отводится языковому оформлению убеждений. Язык как средство осмысленной коммуникации содержит в сво-

ей структуре единицы, способные наиболее полно, рационально воплощать замысел говорящего и наиболее эффективно осуществлять его стратегические цели.

Анализ текстов «убеждающего» характера показал, что выбор средств речевого воздействия детерминируется в определенной степени перечисленными выше характеристиками коммуникативного акта и коммуникантов, а также той логической структурой, которую выбирает адресант. Логическая структура «убеждающих» текстов в основном предопределена тем, что убеждение в сущности является особым информационным процессом, состоящем в передаче соответствующих сведений. Стержнем текстов такого содержания является, главным образом, информация о фактах или их интерпретация, являющаяся, следовательно, информацией о других фактах, прямо или косвенно связанных с данным известием. Поэтому в анализируемых текстах директивные высказывания, смысл которых сводится к фразам: «*Делай так*» или «*Не делай так*», «*Поступай так*» или «*Не поступай так*» следуют за дескриптивным текстом, т.е. текстом описательного характера, который репрезентируется декларативными высказываниями и аргументами, содержащими языковые оценочные единицы. Ярким примером текстов такого типа является известное стихотворение К. Чуковского «Мойдодыр», информирующее вначале о мальчишке-грязнуле и событиях, приключившихся с ним из-за того, что он не мылся, и заканчивающееся директивными высказываниями, адресуемыми малышам: «*Надо, надо умываться по утрам и вечерам!*»; «*Давайте же мыться, плескаться, купаться, нырять, кувыркаться в ушате, в корыте, лохани, в реке, в ручейке, в океане, и в ванне, и в бане.*» Директивные высказывания сопровождаются вердиктивным «*...а нечистым трубочистам – стыд и срам! Стыд и срам!*» и предложениями лозунгового характера: «*Да здравствует мыло душистое, и полотенце пушистое, и зубной порошок, и густой гребешок!*» (К. Чуковский).

Аналогичную структуру имеет «текст-убеждение» патриарха Иоакима из романа С.П. Мосияша «Великий государь», информирующего вначале царя Федора Алексеевича и думу о смуте, чинимой протопопом Аввакумом и подводящем реципиентов к выводу о необходимости его казни. Декларативные высказывания чередуются здесь с эмоционально окрашенными интеррогативами: «*Доколе мы можем терпеть главного возмутителя смуты, бывшего протопопа Аввакума?*»; «*А ныне?*»; «*Что творится ныне?*» и заканчивается директивными «*Сжечь и вся недолга*»; «*Сжечь*», высказанными уже членом думы, что свидетельствует о коммуникативной удаче автора текста-убеждения (С.П. Мосияш).

Ср. также письмо Клары к Натанаэлю из романа Э.Т. Хоффмана «Песочный человек», структура которого обусловлена макроинтенцией автора убедить Натанаэля в том, что все ужасное, о чем он пишет, произошло лишь в его сознании. Вслед за декларативными высказываниями, описывающими состояние Клары, следуют экспозитивные, выражающие возражение, несогласие с размышлениями Натанаэля. Субъективная убежденность Клары, базирующаяся на ее мнении, аргументируется экстралингвистическими знаниями соседа-аптекаря о том, что «*bei chemischen Versuchen eine solche augenblicklich tödende Explosion möglich sei*» (Hoffmann, 141); «*при химических опытах возможен такой мгновенно убивающий взрыв*». Для аргументации убеждений Клары используется целый арсенал языковых средств: конъюнктив со значением предположения, модальные слова *gewiss, wohl*, (конечно, вероятно), модальные глаголы, конъюнктив для передачи чужой речи, придаточные и сложносочиненные причинные предложения, лексический материал: *glauben, sei überzeugt*, (верить, будь уверен), риторические вопросы и др. Наличие перформативных глаголов усиливает характер убеждений, просьб в реквестивном высказывании «*Ich bitte Dich, schlage Dir den hässlichen Advokaten Coppelius und den Wetterglasmann Giuseppe Coppola ganz aus dem Sinn! Sei überzeugt, dass diese fremden Gestalten nichts über dich vermögen.*» (E.T. Hoffmann); «*Я прошу тебя, выброси отвратительного адвоката Коппелиуса и человека-барометра из головы! Будь уверен, что эти чужие существа не властны над тобой*». Рассмотрим еще один русско-язычный текст. «*Вы не поняли, Игорь Валентинович, – строго произнесла Жена. – Я же рассказала вам о папе, а вы ничего не поняли. Если я скажу, что должна завтра поехать в уголовный розыск именно к вам, папа спокойно меня отпустит, потому что мы оба с ним теперь все знаем. Если же я поеду к совершенно незнакомым людям, он начнет настаивать на том, чтобы непременно ехать вместе со мной, потому что он-то как раз будет бояться, как бы меня там не обидели. – И что в этом плохого? Приезжайте вдвоем. – предложил Игорь. – Я предупрежу, что вас будет двое, вам обоим выпишут пропуска. – У папы завтра ответственные деловые встречи, ему придется их отменить. Это во-первых. – А во-вторых? – А во-вторых, мне будет очень трудно общаться с вашими сотрудниками в папином присутствии. Они будут смотреть на меня и не понимать, почему я веду себя как маленькая, почему приехала с папой, как будто мне десять лет, и почему этот папа контролирует каждое мое слово. И если ваши сотрудники начнут задавать мне вопросы, я не смогу быть с ними откровенной. – Игорь немного подумал, потом кивнул. – Что же, это аргументы весомые. Хорошо, давайте скажем вашему отцу, что вы приедете лично ко мне*» (А. Маринина). В приведенном фрагменте скрытое желание Жени встретиться на Петровке именно с Игорем, а не с другими сотрудниками, выражается с помощью аргументативного дискурса. На поверхностном уровне используются придаточные условные предложения, придаточные причины, порядковые числительные *во-первых, во-вторых*, частица *же*.

Модель текста-убеждения может иметь «перевернутую» структуру. Директивные высказывания предшествуют в таком случае тексту-обоснованию. Ср.: *«Маленькие дети! Ни за что на свете не ходите, дети, в Африку гулять! В Африке акулы, в Африке гориллы, в Африке большие злые крокодилы...»* (К. Чуковский).

Одним из эффективных приемов текстов-убеждений является обращение к личному опыту коммуникантов, к примерам контрастивного характера. Ср.: Сонечка Чепелевецкая из романа И. Наживина «Распутин» спешит на собрание революционеров. Отец, часовщик по специальности, хочет убедить ее не участвовать в этом: *«Это жаль, что ты опять бежать собираешься... – сказал он. – Тебе следовало бы помочь мне: у меня очень болят глаза. Ну, а если ты не можешь остаться, так вот хотя бы вставь пружину в эти серебряные часы... Работа срочная, и мне неприятно обидеть заказчика...»* Сонечка даже окаменела от удивления. *«Но...что с тобой, отец? – едва выговорила она, глядя на старика во все глаза. – Когда же чинила я часы? Ведь ты же знаешь, что я ничего не умею...»* *«Если ты не умеешь починить часов, то как же можешь ты браться чинить Россию, – тихо и значительно сказал он, ласково глядя на дочь сквозь толстые стекла очков. – Соня, мне за тебя – стыдно»* (И. Наживин). В данном тексте нет экспрессивных директивных высказываний. Просьба отца не ходить на собрание выражается с помощью интеррогатива *«Как же можешь ты браться чинить Россию»*, скрытый смысл которого: не делай этого. Текст заканчивается вердиктивом *«мне за тебя стыдно»*. Таким образом, коммуникативная интенция автора здесь завуалирована, она имплицитна. Последующие события романа свидетельствуют, однако, о коммуникативной неудаче отца, Сонечка все-таки не отказывается от своих убеждений.

Итак, текст-убеждение сопровождается, как правило, просьбой, предложением, советом и другими иллокутивными актами, которые могут быть выражены как эксплицитным, так и имплицитным способом. Соответственно в структуре этих текстов, содержащих информацию убеждающего характера, доминируют декларативы, за которыми непременно следует эксплицитное или имплицитное директивное высказывание. Оно же может выступать и в качестве иницирующей реплики. Тексты такого плана могут быть осложнены вердиктивными высказываниями.

3.2. «ПРЕДЛОЖЕНИЕ» И «СОВЕТ» КАК РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ АРГУМЕНТАТИВНОГО ДИСКУРСА

В основе аргументативных текстов лежат побудительные акты. Такие языковые акты синтаксически индексированы модусом императивности. Говорящий и слушающий находятся в отношениях кооперации, в ходе которых они должны скоординировать свои действия. Побуждения опираются на определенные стадии действий. Этот факт позволил лингвистам говорить об определенной таксономии процесса действий. Так, Й. Ребайн выделяет три вида побуждений: 1) поддерживающие побуждения: предложения, советы, предложения услуг, товаров, рекомендаций и пр.; 2) регулятивные побуждения: они характеризуются тем, что говорящий в определенной стадии управляет действенным процессом слушающего. Сюда относятся предупреждения, угрозы, ободрения, предостережения; 3) побуждения, иницирующие действия. Это речевые действия, посредством которых говорящий побуждает слушающего совершить определенные действия: просьба, приказ, требование (см.: Rehbein, 1977, с. 316).

Предложение и **совет** относятся к стадии действий – *планирование*, а именно *принятие решений*. В существующих классификациях речеактовых высказываний предложение и совет попадают в основной разряд директивов. Так, просьбы и предложения образуют в совокупности серлевские директивы (Searle, Vanderveken, 1985, с. 37–38), Б. Фрейзер выносит предложения в отдельный класс (Fraser, 1975, с. 190 – 193), Ю.Д. Апресян объединяет в отдельный класс и предложения, и советы (Апресян, 1986, с. 209–210). Среди восьми взаимоисключающих категорий интересубъективных иллокутивных актов, или способов вербальной реакции У. Стайлза совет находится также в отдельном классе (см.: Stiles, 1981). Е.И. Григорьев относит речевой акт предложение к классу апеллятивов, советы к классу сентенциативов (Григорьев, 1997, с. 40; 49). Сценарии, лежащие в основе минидиалогов *предложение* и *совет* похожи. В грубой схеме ход диалога охватывает следующие три стадии: 1) Актант А дает другому понять, что он должен сделать действие, но не знает, какое действие он должен сделать. 2) Актант В представляет несколько альтернативных планов действий, которые, по его мнению, могут помочь актанту А решить эту дилемму. 3) Актант А либо отклоняет, либо принимает предложенные инициативы, подключая ментальный акт «оценка». Например:

– *Also, in Deutschland ist unser Umsatz auch stark gestiegen. Es handelt sich wohl um einen allgemeinen Aufwärtstrend. Wir sollten jetzt besprechen, wie wir hier am Ball bleiben.*

– *Über dieses Thema habe ich bereits nachgedacht, und ich kann Ihnen dazu folgenden Vorschlag machen: Ich habe zwei Spitzenspieler aus der Bundesliga an der Hand, die bereit sind, für unsere Sportkleidung zu werben. Die Bezahlung muss natürlich stimmen, versteht sich.*

– *Die Geldfrage soll unsere geringste Sorge sein. Bisher haben sich solche Werbeaktionen ja eigentlich immer ausgezahlt;*

– *Wie wollen wir vorgehen?*

– *Ich schlage vor, es folgendermaßen zu machen: Zuerst sichten wir die Resultate, und dann arbeiten wir unsere Empfehlungen aus (H. Kelz, G. Neuf).*

Схему предложения наглядно представляет диалог на вокзале у железнодорожной кассы, когда говорящий предлагает кассиру возможные способы пути до пункта *N* и из предложенных вариантов клиент выбирает один наиболее подходящий ему по времени, цене и комфорту, предприняв предварительно оценку альтернативных планов. Например:

Auskunft: Deutsche Bahn Frankfurt, guten Tag. Wie kann ich Ihnen helfen?

Frau Brenner: Guten Tag, ich fahre mit dem ICE von Frankfurt nach München und möchte eine Fahrkarte buchen.

*Auskunft: **Fahren Sie einfach, oder hin und zurück?***

Frau Brenner: Hin und zurück, bitte.

*Auskunft: **Möchten Sie erste oder zweite Klasse?***

Frau Brenner: Erste Klasse, bitte.

*Auskunft: **Möchten Sie auch eine Platzreservierung haben?***

Frau Brenner: Ja, bitte, für die Hinfahrt. Ich fahre am Freitag, dem 14. Juli, um 11.43 Uhr. Muss ich da extra bezahlen?

Auskunft: Nein, wenn Sie mit dem ICE fahren, brauchen Sie für die Platzreservierung nicht extra zu bezahlen. Möchten Sie im Großraumwagen oder im Abteilwagen sitzen?

Frau Brenner: Im Großraumwagen, bitte.

*Auskunft: **Raucher oder Nichtraucher?***

Frau Brenner: Nichtraucher, bitte.

*Auskunft: **Möchten Sie einen Fensterplatz, oder einen Gangplatz haben?***

Frau Brenner: Einen Fensterplatz, bitte.

Auskunft: So, das macht 150 Euro plus 6 Euro ICE-Zuschlag, alles zusammen 156 Euro.

Frau Brenner: 156 Euro, ist gut. Sagen Sie, kann ich die Fahrkarte am Bahnhof abholen?

Auskunft: Ja, Sie gehen zum Schalter für vorbestellte Fahrscheine. Wie möchten Sie die Fahrkarte bezahlen?

Frau Brenner: Mit Kreditkarte. Ich habe American Express.

Auskunft: Gut. Also, sagen Sie mir zuerst Ihren Namen... (Conlin)

Важным здесь является то, что говорящий не оказывает давление на слушающего. Между высказыванием актанта В и принятием решения актантом А могут включаться речевые действия (предложения) других говорящих. Ярким примером альтернативных предложений может служить ситуация на вокзале из романа Б. Акунина «Смерть Ахиллеса»: «*Оглядев скучные станционные строения, молодой человек с не вполне понятным волнением вдохнул прокопченный вокзальный воздух и прошептал: «Господи боже, шесть лет». Однако долго предаваться мечтательности ему не позволили. На пассажиров со столичного поезда смотрели уже извозчики, по большей части из числа приписанных к московским гостиницам, в бой за красавца-брюнета, смотревшего завидным клиентом, вступили лихачи из четырех гостиниц, что считались в первопрестольной самыми шикарными – «Метрополя», «Лоскутной», «Дрездена» и «Дюссо». – А вот в «Метрополь» пожалуйте! – воскликнул первый. – Новейший отель по истинно европейскому обычаю! А для китайца вашего при номере особая каморка имеется! – Это не к-китаец, а японец, – объяснил молодой человек, причем обнаружилось, что он слегка заикается. – И я бы желал, чтобы он поселился вместе со мной. – Так извольте к нам, в «Лоскутную!» – оттеснил конкурента плечом второй извозчик. – Ежели снимаете номер от пяти рублей, доставляем бесплатно. Домчу с ветерком! – В «Лоскутной» я когда-то останавливался, – сообщил молодой человек. – Хорошая гостиница. – Зачем вам, барин, этот муравейник, – вступил в схватку третий. – У нас в «Дрездене» тишь, благодаяние, и окошки прямо на Тверскую, на дом князя-губернатора. Пассажир заинтересовался: – В самом деле? Это очень удобно. Я, видите-ли, как раз должен служить у его сиятельства. Пожалуй... – Эх, сударь! – вскричал последний из кучеров, молодой фронт в малиновой жилетке, с набриолиненным до зеркального блеска пробором. – У Дюссо все наилучшие писатели останавливались, – и Достоевский, и граф Толстой, и сам господин Крестовский. Уловка гостиничного психолога, обратившего внимание на связки с книгами удалась. Красавец-брюнет ахнул: – Неужто граф Толстой? – А как же, чуть в Москву пожалуют, так первым делом к нам-с. – Малиновый уже подхватил два чемодана и деловито прикрикнул на японца. – Ходя, ходя, твоя за мной носи! – Ну к Дюссо, так к Дюссо, – пожал плечами молодой человек, не ведая, что это решение станет первым звеном в роковой цепочке последующих случайностей» (Б. Акунин). Приведенный пример подтверждает гипотезу о тесной взаимосвязи предложения и убеждения. При этом предложение выступает в качестве посылки, а аргументативная часть дискурса в качестве тезиса. Такие аргументативные тексты, как правило, имеют перевернутую структуру, вначале высказывается предложение, затем дается его обоснование. В приведенном примере названную структуру имеют аргументативные дискурсы первого и второго извозчиков, у третьего извозчика предложение следует вслед за критикой альтернативного варианта. Речь последнего извозчика содержит лишь аргументативную часть. Предложение здесь имплицитно. Аргументативные дискурсы, содержащие несколько таких иллокутивных актов, встречаются зачастую в таких разговорных жанрах как де-*

баты. Исчерпывание предлагаемого материала обуславливает развитие диалога в обсуждение, диспут, совещание. Таким образом, интеракция *предложение* лежит в основе названных речевых жанров. Иллокутивную функцию *предложение* можно, по-видимому, объяснить следующим образом. Вследствие данного иллокутивного акта у слушающего происходит смещение фокуса внимания на возможные элементы его практического знания, которые ему изначально были недоступны, неизвестны, но как раз могут быть успешной альтернативой для принятия решений. Ср.: «Лара вырвала листок из записной тетради и написала соседке по парте, Наде Кологривовой: «Надя, мне нужно устроить жизнь отдельно от мамы. Помоги мне найти несколько уроков повыгоднее. У вас много знакомств среди богатых». Надя ответила тем же способом: «**Липе ищут воспитательницу. Поступи к нам. Вот было бы здорово! Ты ведь знаешь, как тебя любят папа и мама**» (Б. Пастернак).

Говорящий, предпринимая процесс поиска, называет несколько вариантов. Ср.: «В купе заглянула проводница – симпатичная толстушка с веселыми глазами и аппетитными ямочками на щеках. – Что господу желают? **Чай, кофе, бутерброды, печенье, вафли?** – Мне чаю, пожалуйста, – попросил Карл. – Мне тоже, хозяйюшка, подмигнул ей Гарик. – А лимончика у вас не найдется? – Для хорошего человека у нас все найдется, – смешиливо фыркнула толстушка...» (А. Маринина). Эти возможные варианты планов действия сопровождаются такими грамматическими и лексическими индикаторами, как *возможно, может быть*, вопросительными предложениями, частицей *ли*; *Wie wär's; Könntest du; Hast du schon mal...* Например: «Herr Noske: **Wie wär's also mit einem gutbürgerlichen deutschen Restaurant?** – Herr Weber: *Ja, ehrlich gesagt, ist mir das lieber.* – Herr Noske: *Dann kann ich zwei Restaurants empfehlen, die Binglestube oder das Restaurant Zum Kuhhirten Turm*» (Conlin); «**Не прикажете ли завтрак в номер?** – спросил портье, делая вид, что не заметил ассессорова конфуза. – Нет, не нужно, – ответил тот» (Б. Акунин). Функция этих индикаторов – сфокусировать внимание слушающего на не актуализированные им концепты действий. Нередко предложение выражается с помощью декларативных высказываний. Ср.: «Здесь просили врачебной помощи. Я могу подать ее. **Покажите мне вашу руку...**» (Б. Пастернак).

Аналогично в русском языке в данном случае активно используется сослагательное наклонение, перформативный глагол *советовать*: Ср.: «**Не одобровать тебе. Убраться бы тебе, Купринька, куда-нибудь подальше**» (Б. Пастернак); «**А то, что неплохо бы помещицу Спицыну и приказчика Кукина получше расспросить**» (Б. Акунин); «**Я бы советовал поместить ее в больницу**» (Б. Пастернак).

3.3. «ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ» И «УГРОЗА» КАК РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ АРГУМЕНТАТИВНОГО ДИСКУРСА

Предупреждение и **угроза** относятся, как было отмечено выше, к регулятивным речевым побуждениям. Под регулятивными речевыми побуждениями понимаются языковые действия, которые относятся к стадии исполнения. Посредством языкового действия этого типа говорящий хочет принудить слушающего модифицировать текущий процесс действий, приостановить или остановить его (см.: Rehbein, 1977, с. 125). Акты предупреждения выделяются в отдельный тип в таксономии речевых актов Ю.Д. Апресяна (Апресян, 1986, с. 209–210), предупреждение и угроза как промисив и менасив в системе речеактовых высказываний Г.Г. Почепцова (Почепцов, 1981, с. 217–218); высказывания угрожающего характера именуется в монографии Е.И. Григорьева как минатив, предупреждения как апеллятивы (Григорьев, 1997). Структура ситуации **предупреждения** выглядит следующим образом. Адресат находится в процессе исполнения действий. При этом достаточно, что слушающий лишь планирует это действие или может осуществить его в будущем при определенном стечении обстоятельств. В данном случае предупреждение относится к механизму ориентирования, который руководит процессом действий по определенному плану или сопровождает его. Актант В имеет фокус, обусловленный его планом действий. Планируемое актантом В действие попадает в поле контроля какой-либо инстанции или лица, которые, со своей стороны, оценивают это действие негативно, и поэтому разрабатывают план для санкционированных акций (штрафы, лишения премий и т.п.). Актант А, присутствующий на поле действий актанта В, или информированный о его плане, и знающий о том, что это действие оценивается негативно, делает актанту В предупреждение, которое обычно выражается условными высказываниями: *если а, то в*. Говорящий убежден, что актант В оценивает свои действия также негативно. В противном случае речь идет о рекомендации. Как правило, предупреждение сопровождается максимами действий из поля ментальных знаний актанта А о стандартных ситуациях, известных ему из общественной практики. Говорящий указывает на последствия, к которым приведет исполнение действий, планируемых актантом В. Актант А имеет к интерактанту В, как правило, кооперативное отношение и одновременно нейтральное или негативное отношение к санкционированной власти. Кооперативное отношение к актанту В обуславливает то, что говорящий посредством своего языкового действия прерывает на некоторое время процесс действий актанта В или препятствует его начинанию. Языковое действие или жест предупреждения, которые высказывает адресант, имеют своей функцией известить адресата о последующих санкционированных действиях. При этом слушающий расширяет свой фокус в ту область, в которой в его сознании существует план санкционированных акций. Очень часто у слушающего в данном

случае наблюдается специфическое колебание, которое свидетельствует о ментальной операции. Фаза расширения фокуса выливается в новое решение. Информация, которая была получена, оценивается и отсюда делаются практические выводы. Предпринимаются корректирующие действия. Адресат, находясь в процессе исполнения действий, может приостановить эти действия, или в случае их планирования, не начинать их вовсе, попытаться осуществить свой план иным путем. Не исключено также, что адресат может проигнорировать предупреждающее высказывание актанта А. В случае, если действие уже совершено, в предупреждении речь идет о нецелесообразности его повторения. Так, например, швейцар из романа М. Булгакова «Мастер и Маргарита» пропустил члена МАССОЛИТА поэта Ивана Бездомного в нижнем белье в дом литераторов на вечер. Сотрудники милиции делают швейцару предупреждение: «*Смотри, Николай! Это в последний раз. Нам таких швейцаров в ресторане даром не надо. Ты в церковь сторожем поступи*» (М. Булгаков).

Высказывания предупреждения, на первый взгляд, не содержат пропозиций и нерелевантны. На самом деле это не так. Функция пропозиции анализируемых высказываний заключается в том, чтобы дать информацию о денотативной ситуации, на основании которой будет в дальнейшем предпринят иллюкутивный акт. Вопрос о том, имеется ли в данном случае пропозиция или нет, зависит от того, сколько информации содержит ситуативный контекст высказывания. Аппарат иллюкуции при предупреждении имеет комплексную функцию и включает три референционных момента: референцию о денотативной ситуации, о фокусе действий слушающего, знания говорящего о способе действий. Все языковые и неязыковые способы выражения, которые могут осуществить процесс этой тройной референции, можно считать иллюкутивным актом предупреждения. Следует также отметить, что существуют предупреждения, в которых говорящий ссылается на события, не находящиеся непосредственно в настоящий момент в поле кооперации. Чаще всего ссылка осуществляется на события, имеющие отдаленный пространственно-временной континуум. В анализируемых высказываниях поэтому зачастую фигурируют такие лексические элементы как *oft, ich meine, ich glaube, können, часто, я полагаю, я думаю, может* и т.п. Использование в данном случае условных предложений *wenn..., dann...; если..., то...*, происходит тогда, когда слушающий не располагает информацией о последствиях предпринимаемых им действий, т.е. в поле его экзистенциальных знаний нет аналогичных действий. Ср.: «*Der Kommissar starrte ihn an. – Jetzt hören Sie einmal genau zu, Herr Mettenheimer. Auf Grund Ihrer eigenen Aussagen, mit denen Sie unsere eigenen Beobachtungen bestätigen, in einigen wichtigen Punkten sogar ergänzen, möchten wir Sie warnen. Wir möchten Sie warnen in Ihrem Interesse, Herr Mettenheimer, im Interesse Ihrer gesamten Familie, als deren Oberhaupt Sie nun einmal gelten. Enthalten Sie sich jedes Schritts und jeder Äusserung, die in irgendeinem Zusammenhang mit dem gewesenen Mann Ihrer Tochter Elisabeth Heisler stehen. Und sollten Sie irgendein Bedenken haben, irgendeinen Rat brauchen, so wenden Sie sich nicht an Ihre Frau und an kein Familienmitglied und auch an keinen geistlichen Beistand, sondern wenden Sie sich an unsere Zentrale und verlangen Sie Zimmer achtzehn. Verstehen Sie mich, Herr Mettenheimer?» (А. Сеггерс); «*А теперь слушайте внимательно, господин Меттенгеймер. Ввиду ваших показаний, которыми вы подтвердили наши собственные наблюдения, а в некоторых важных пунктах даже дополнили, мы хотели бы предупредить вас. Мы хотели бы предупредить вас в ваших собственных интересах, господин Меттенгеймер, в интересах всей вашей семьи, главой которой вы являетесь. Воздержитесь от всякого шага и всякого слова, которые имели бы какое-нибудь отношение к бывшему мужу вашей дочери Элизабет, Георгу Гейслеру. А если у вас возникнет какое-нибудь сомнение или понадобится совет, то обращайтесь не к вашей жене, и не к членам вашей семьи, и не к священнику, но обратитесь в наше главное управление, комната восемнадцать. Понимаете вы меня, господин Меттенгеймер?» (А. Зеггерс). В приведенном примере в качестве эквивалента немецкого бессоюзного условного предложения в русском языке выступает придаточное условное предложение с союзом *если*. Используются также перформативные глаголы *warnen, предупредить*.**

Таким образом, специфическая функция предупреждения в кооперативной деятельности говорящего и слушающего состоит в том, чтобы повлиять на действия слушающего, информируя его о последствиях происходящих действий в высказывании. Задача пропозиционального акта предупреждения – репрезентировать для слушающего эксплицитно или имплицитно ту часть общих знаний, которая дает возможность сделать вывод о последствиях действий адресата или восполнить информационную лакуну в его знаниях.

Структуру **угрозы** можно вывести из структуры предупреждения. Говорящий здесь не пассивный наблюдатель действий слушающего, а обладатель санкционированной власти, способный осуществить наказание за негативно оцениваемое действие слушающего. Актант А находится в процессе исполнения действий. При этом он может 1) планировать действие; 2) осуществлять действие; 3) пытаться повторить выполненное действие. Названное действие попадает в поле контроля актанта В. Актант В оценивает это действие негативно. Актант В может быть представителем санкционированной власти, полномочным осуществить наказание. Он имеет план действий, альтернативный плану действий актанта А и хочет, чтобы актант В выполнял план, оцениваемый им положительно. Вербальным или авербальным способом он указывает слушающему на существующий альтернативный план. Высказывание актанта В вызывает у актанта А особый вид смещения фокуса или перефокусировку и приводит его к мониторингу. Решение продолжать свой план действий или отказаться от него и принять план действий актанта В приводит к тому, что называется эпилогом языкового действия. Во всяком случае, решение продолжать действие или отказаться от него и приступить к осуществлению плана действий, предложенного актантом А, должно быть тщательно взвешено. Следует отметить, что акт угрозы используется

в аргументативных текстах в исключительных случаях, когда коммуниканту не удается осуществить перефокусировку плана действий собеседника с помощью других структивов. Как правило, они редко используются в деловых переговорах, поскольку они по своей сути конструктивны. Угрозе часто предшествует предупреждение. Ср.: *«Иван Савельевич? – осведомилась трубка препротивным голосом. – Его нету в театре! – крикнул было Варенуха, но трубка тотчас его перебила: – Не валяйте дурака, Иван Савельевич, а слушайте. Телеграммы эти никуда не носите и никому не показывайте. – Кто это говорит? – взревел Варенуха, – прекратите, гражданин эти штуки! Все сейчас же обнаружат! Ваш номер? – Варенуха, – отозвался тот же гадкий голос ты русский язык понимаешь? Не носи никуда телеграммы. – А, так вы не унимаетесь? – закричал администратор в ярости, – ну смотрите же! Поплатитесь вы за это, – он еще прокричал какую-то угрозу, но замолчал, потому что почувствовал, что в трубке его никто уже не слушает»* (М. Булгаков). В приведенном фрагменте предупреждение высказывается обоими коммуникантами. Вслед за предупреждением со стороны Варенухи следует угроза. Через некоторое время предупреждение и угроза в адрес Варенухи приводятся в исполнение. Его избивает свита Воланда, сопровождая свои действия словами: *«Что у тебя в портфеле, паразит? – пронзительно прокричал похожий на кота, – телеграммы? А тебя предупредили по телефону, чтобы ты их никуда не носил? Предупреждали, я тебя спрашиваю? – Предупрежди... дали... дили... – задыхаясь, ответил администратор. – А ты все-таки побежал? Дай сюда портфель, гад! – тем самым гнусавым голосом, что был слышен в телефоне, крикнул второй и выдрал портфель из трясущихся рук Варенухи»* (там же). Приведем еще один наглядный пример, в котором отчетливо прослеживается последовательность использования в аргументативном дискурсе воздействующих высказываний от нейтрального совета, предложения к предостережению и явной угрозе. Сбежавший из концлагеря Фюльграбе пытается убедить своего товарища Георга Гейслера вернуться обратно, сдаться. Георг в свою очередь приводит аргументы, доводы в пользу того, что надо продолжать побег. *«Glaub mir, Georg, ich werde sofort dort hingehen. Das ist sicher das beste. Und du gehst mit. Ich war gerade auf dem Wege dorthin. Gott selbst hat uns zusammengeführt. Sicher!»...- Georg fuhr plötzlich zusammen. «Du bist verrückt!» sagte er. «Wollen mal sehen, wer von uns beiden verrückt, ja verrückt ist! ...Nimm mal dein bisschen Verstand zusammen, Bürstchen, guck dich mal um, ganz schnell, ganz unangenehm wirst du kaputtgehen, wenn du nicht mit mir machst, Freundchen. Sicher! Komm!» – «Du bist ja ganz verrückt!» sagte Georg. «Die werden sich ja den Bauch vor Lachen halten, wenn du anrückst. Ja, was glaubst du denn?» – «Lachen? Sollen Sie lachen! Aber sie sollen mich leben lassen. Guck dich doch mal um, Freundchen, etwas anderes bleibt dir gar nicht übrig. Wenn du heute nicht geschnappt wirst, wirst du es morgen, und kein Hahn wird nach dir krähen. Bürstchen! Bürstchen! Diese Welt hat sich ein ganz klein bisschen verändert. Kein Hahn kräht mehr nach uns. Komm – geh mit mir. Das ist das aller-, aller-, allerschlaueste. Das ist das einzige, was uns rettet. Komm, Georg.» «Du bist vollkommen verrückt.» ... Füllgrabe beugte sich über Georg und sagte: **Wem nicht zu raten ist, Georg, dem ist nicht zu helfen. Adieu, Georg.**» – «Nein, halt noch mal», sagte Georg. ... «Mach doch so was nicht, so was Wahnsinniges! Selbst in die Falle rein! Aber du wirst ja ganz rasch kaputtgehen. Aber die haben doch noch nie Mitleid gehabt. Aber auf die macht doch gar nichts Eindruck. Aber Füllgrabe, aber Füllgrabe!» (A. Seghers); *«Я сейчас же туда отправлюсь. Поверь мне, Георг. Это самое лучшее. И ты пойдешь со мной. Я как раз собирался. Сам бог свел нас с тобой. Факт.» ... Георг внезапно выпрямился. – Ты с ума сошел, – сказал он. – Увидим, кто из нас двоих с ума сошел ... Собери-ка остатки разума, мой милый. Взгляни-ка правде в лицо. Очень неприятные вещи тебя ждут, если ты не пойдешь со мной, дружочек, уверяю тебя! Факт! Ну, идем! – Нет, ты окончательно спятил, – сказал Георг. – Да они животы надорвут, если ты явишься! Ты что думаешь? – Смеяться будут? Пускай смеются. Но пусть меня оставят жить. Оглянись кругом, дружочек. Ведь ничего другого тебе не остается. Если тебя сегодня не цапают, так цапают завтра, и ни одному псу до тебя дела нет. Эх, дружок, дружок! В этом мире много кой-чего изменилось. Это самое-самое-самое разумное. Это единственное, что нас спасет. Идем, Георг. – Ты окончательно спятил... – Фюльграбе наклонился над Георгом и сказал: – Кто не хочет слушать советов, тот пеняй на себя. Прощай, Георг. – Постой, подожди минутку, – сказал Георг... – Не делай этого, не делай такого безумия. Самому в петлю лезть! Да ведь тебя сразу прикончат. Ведь они еще никогда никого не пожалели. Ведь на них ничего не действует. Одумайся, Фюльграбе! Фюльграбе!»* (А. Зегерс).*

Зачастую высказывания угрозы не имеют конкретного пропозиционального содержания. Последующие за ними действия неизвестны заранее адресату, тем не менее, вызывают не меньший страх. В названных угрозах употребление придаточных условных предложений в принципе не обосновано и излишне, поскольку действие со стороны адресата уже осуществлено. Здесь эксплицируется вторая часть высказывания, т.е. то, что будет приведен в исполнение акт наказания. Ср.: *«На первом привале она спокойно подошла к Сергею, прошептала «подлец» и неожиданно плюнула ему прямо в глаза. Сергей хотел на нее броситься, но его удержали. – погоди ж ты! – произнес он и обтерся.... – Ну, это ж тебе так не пройдет, – грозился Катерине Львовне Сергей. Ночью Катерина Львовна была избита Сергеем и его дружками»* (Н. Лесков). В приведенном примере Катерина Львовна возмущена тем, что Сергей отдал ее чулки Сонетке, что и вызвало ее негативные действия по отношению к Сергею. За ними последовала угроза, приведенная впоследствии в исполнение.

3.4. «ПОБУЖДЕНИЕ» КАК РЕЧЕВАЯ СТРАТЕГИЯ АРГУМЕНТАТИВНОГО ДИСКУРСА

С помощью побуждений актант хочет инициировать действия другого актанта. Сюда относятся речевые акты, к которым применим названный термин в собственном смысле слова: просьбы, приказы, требования, ходатайства, прошения и т.п. Характерным для языковых действий данной группы является, прежде всего, то, что они в значительной степени связаны с конкретной ситуацией, вплетены в конкретные кооперативные процессы общественной практики. Структура побудительных актов выглядит следующим образом. Актант А находится в ситуации, в которой он располагает планом определенного действия, но не способностью его осуществить. Интерактант В в состоянии это действие выполнить, т.е. он обладает спектром возможностей его осуществления. Говорящий и слушающий находятся в отношениях кооперации. Квалификация этих отношений зависит от социальных ролей и того пространственно-временного континуума, в которые эти отношения вплетены. Так, при просьбе говорящий практически никогда не стоит выше по своему социальному положению, чем слушающий. При приказе, наоборот, отчетливо прослеживается начальственное положение или руководящая роль говорящего по сравнению с ролью подчиненного, в которой выступает слушающий. Высказывание актанта А воспринимается как передача плана действий актанту В и тем самым как призыв взять исполнение этого действия на себя. Побуждение к актанту В содержит, таким образом, информативный элемент, посредством которого сообщается план действий. Этот элемент соответствует пропозициональному содержанию побуждения. В зависимости от того, сколько общих знаний содержится у коммуникантов в ситуации совместных действий, находится информативный объем побудительного дискурса. В случае наличия большого сектора общих знаний актанту А нужно только назвать конкретный предмет или указать на него и назвать действие, которое необходимо совершить с этим предметом. Например: *«Сходить к Феде: он там один, – произнесла, подымаясь Катерина Львовна. – Один? Спросил ее, глянув исподлобья, Сергей. – Один, – отвечала она ему шепотом, а что? И из глаз в глаза у них замелькала словно сеть молниеносная; но никто не сказал более друг другу ни слова Постояла она среди комнаты и вышла, потирая стынущие руки. – Ну! – шепнула она, тихо взойдя в свою спальню и снова заставая Сергея в прежнем положении у печки. – Что? – спросил едва слышно Сергей и поперхнулся. – Он один. Сергей надвинул брови и стал тяжело дышать. – Пойдем, порывисто обернувшись к двери, сказала Катерина Львовна. Сергей быстро снял сапоги и спросил: Что ж взять? – Ничего, – одним придыханием ответила Катерина Львовна и тихо повела его за собою за руку»* (Н. Лесков). В данном примере коммуникантами ни разу не было сказано о том, чтобы убить Федю Лямина, но предварительные жалобы Сергея на то, что племянник отнимает у них большую половину состояния, сделали свое дело. Катерина Львовна произносит лишь одно побудительное высказывание *«пойдем»*, и этого достаточно для исполнения действия. Если же речь идет об инициации действия, план которого существует лишь в голове говорящего, адресант должен эксплицировать этот план. У слушающего побудительное высказывание вызывает процесс размышления (в том случае, конечно, если оба партнера равны по социальному статусу). Вследствие этого передача плана действий должна быть мотивирована. Данный факт обуславливает, как правило, необходимость обоснования побуждения. Например: *«Не знаю, как и начать, – замялся Кузьма. – Говори, говори. – Да дело такое: деньги я пришел у тебя просить. – Сколько тебе надо? – зевнул Евгений Николаевич. – Мне много надо. Сколько дашь. – Ну, сколько – десять, двадцать, тридцать? – Нет, покачал головой Кузьма. – Мне надо много. Я тебе скажу зачем, чтобы понятно было. Недостача у моей Марии большая получилась – может, ты знаешь? – Ничего не знаю. – Вчера ревизию кончили – и вот поднесли, значит»* (В. Распутин). Выполнение слушающим плана действий говорящего может соответствовать или не соответствовать изначальной цели высказывания и, вследствие этого, вызывать признание или непризнание осуществленного акта.

В конкретных случаях наблюдается строгая зависимость побудительного высказывания от прототипической ситуации. Дело в том, что компетенция автора побудительного высказывания (авторитет, власть) эксплицитно не выражается во избежание конфронтации со слушающим. Она обуславливается институциональными рамками, в которых протекает интеракция. Это означает, что побуждения оцениваются актантами в зависимости от ситуации, и поэтому не всегда могут быть прочитаны аналитиками только из языкового материала. Например, в юридической практике заседание суда начинается со слов: *«Прошу всех встать, суд идет»*. Занятия в школе по иностранному языку начинаются с предложения *«Steht auf!»*; *«Встаньте»*, что означает приветствие учителя. Незнание или несоблюдение правил социального взаимодействия может привести к коммуникативной неудаче.

Глава 4

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Направленность коммуникативных действий в разговоре позволяет выделить наряду с аргументативной коммуникацией нарративный или повествовательный, информационный тип дискурса. Информационным именуется дискурс, целью которого является передача какой-либо информации или содержания. Некоторые исследователи относят такие дискурсы к познавательным видам коммуникации (см.: Романов, 1996, с. 16). Семенов

О.И. констатирует, что «информация (лат. *informatio* – разъяснение, изложение, осведомленность) – одно из наиболее общих понятий науки, обозначающее некоторые сведения, совокупность каких-либо данных, знаний и т.п.» (Семенов, 1999, с. 274). Содержательный (смысл) и аксиологический (ценность) аспекты информации исследуются в рамках семантической и прагматической теорий (ФЭС, 1999, с. 186).

Любой обмен информацией как коммуникативный процесс представляет собой систему, включающую в себя три известных компонента: источник информации (отправитель, адресант), сообщение, фиксирующее информацию, получателя (потребителя, адресата) информации.

4.1. РЕПРЕЗЕНТАТИВ КАК РЕЧЕВАЯ СТРАТЕГИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ДИСКУРСА

Как показал анализ практического материала, классический информационный дискурс формируется репрезентативными высказываниями. Термин репрезентатив заимствован из классификации иллокутивных типов Д. Вундерлиха (Wunderlich, 1976, с. 77). Он обозначает утверждение чего-либо, информирование о чем-либо. Репрезентативные речевые акты представляют собой наиболее многочисленную группу речевых манифестаций. Они включают такие речевые высказывания, как описание факта или действия, доказательство определенной истины, суждение по конкретному предмету общения. В терминологии Дж. Серля и Д. Вандервекена они именуются ассертивами (см.: Searle, Vanderveken, 1985, с. 12 – 20). По существу и по названию они не отличаются от ассертивов Дж. Лича (см.: Leech, 1983, с. 211–212). В системе Г.Г. Почепцова ассертиву соответствует констатив (см.: Почепцов, 1981, с. 217 – 278). Констативы фигурируют также в терминологии К. Баха и Р. Харниша (Bach, Harnisch, 1980, с. 110 – 113). Особенностью классификации Л. Баха и Р. Харниша является то, что в рамках констативов выделено большое количество подклассов. Среди них можно назвать ассертивы, предикативы, ретродиктивы, дескриптивы, информативы и т.д., всего 15 подклассов. В системе иллокутивных актов Б. Фрейзера с ассертивами, декларативами и комиссивами практически совпадают акты утверждения (Fraser, 1975, с. 190 – 193). Е.И. Григорьев называет подобные утверждения экспликативами. Термин является производным от латинского слова «*explikatus*» (развитие, развертывание, объяснение) и обозначает представление события или факта (см.: Григорьев, 1997, с. 39). Так, в следующем примере репрезентация фирмы Otto-Versand осуществляется с помощью репрезентативных высказываний. «*Zuerst möchte ich Ihnen kurz etwas über die Firma erzählen. Der Otto-Versand ist ein Versandhaus, das Waren per Katalog verkauft und den Kunden direkt ins Haus schickt. Die Kataloge bieten vor allen Dingen Bekleidung und Schuhe an. Die Firma existiert seit 1949. Im Herbst 1950 brachte unser Firmenbegründer, Werner Otto, den ersten Katalog heraus*» (Conlin).

Речевые акты данной группы могут выступать самостоятельно, не инициировать ответное действие со стороны слушающего. В то же время они могут выступать как ответная реакция на сказанное или как ответ на заданный вопрос. Репрезентативным речевым актам в таком случае зачастую предшествуют общевпросительные высказывания. Переходя к анализу интеррогативных высказываний в следующем разделе, отметим, что наряду с основной функцией – запрос информации – они активно используются в других целях, и, соответственно, выступают как в информационных, так и в аргументативных и других типах дискурсов.

4.2. ИНТЕРРОГАТИВ КАК РЕЧЕВАЯ СТРАТЕГИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ДИСКУРСА

Впросительное предложение, как и любое другое высказывание, являясь структурной единицей языка, способно реализоваться в различных речевых актах. Основное предназначение впросительных высказываний – запрос информации. Стандартная реализация впросительных предложений осуществляется в интеррогативных высказываниях. В классификации Д. Вундерлиха им соответствует эротетический тип (Wunderlich, 1976), Дж. Лич называет их рогативами (Leech, 1983). В системе Г.Г. Почепцова это квеситив (Почепцов, 1981, с. 217 – 278). Под тем или иным названием вопросы и запросы можно встретить и в других классификациях, приводить их все здесь не имеет смысла. Важно лишь отметить, что в традиционной классификации предложений вопрос является одним из членов парадигмы предложений по цели высказывания.

Цель интеррогативных высказываний – заполнить информационную лауну в пресуппозиционных знаниях говорящего. Например: «*Greiner sagte: «Du, Marnet, heut früh ist was passiert.» – «Wo? Was?» sagte Franz.*» (Seghers, 14); «*Грейнер сказал: «Слушай-ка, Марнет. А ведь нынче утром что-то стряслось...» – «Где? Что?» – спросил Франц*» (А. Зегерс); «*[Ernst]: «...in meiner Familie ist das Schäferhandwerk erblich seit den Tagen von Wiligis.» – «(Von was für 'nem Willi?» fragte Sophie.*» Seghers, 40); «*В моей семье ремесло настуха передается из рода в род еще со времен Вилигуса.*» – «**Какого Вилли?..**» – спросила Софи.» (А. Зегерс).

Условиями успешности для впросительных ситуаций В.И. Иванова вслед за Дж. Серлем называет следующие: «1) говорящему неизвестен ответ на вопрос; 2) говорящий хочет знать ответ на вопрос; 3) говорящий хочет, чтобы слушающий сообщил ему ответ; 4) говорящий намеревается с помощью вопроса сделать так, чтобы он знал ответ на вопрос, т.е. говорящий преследует цель побудить слушающего к тому, чтобы он сообщил

ему ответ на вопрос. Если при употреблении вопросительного предложения условия успешности для вопросительной ситуации не выполнены полностью, то возникает неинтеррогативная интерпретация предложения» (Иванова, 1997, с. 18–19).

Сферой функционирования интеррогативных высказываний являются информационные дискурсы, причем в этих дискурсах заинтересованность в получении информации проявляет адресат. Сравните: «Он (Живаго) стал выздоравливать...Жена кормила его белым хлебом с маслом, пошла чаем с сахаром, давала ему кофе. Он забыл, что этого не может теперь быть, и радовался вкусной пище, как поэзии в сказке, законным и полагающимся при выздоровлении. Но в первый же раз, что он стал соображать, он спросил жену: – **Откуда это у тебя?** – Да все твой Граня. – **Какой Граня?** – Граня Живаго. – **Граня Живаго?** – Ну да, твой омский брат Евграф. Сводный брат твой. Ты без сознания лежал, он нас все навещал. – **В оленьей дохе?** – Да, да» (Б. Пастернак).

По форме вопросительных предложений различают закрытые и открытые вопросы. При закрытом вопросе, манифестируемым предложением без вопросительного слова, партнер может ответить собеседнику «да» или «нет». Например: *Состоится ли сегодня лекция профессора Петрова?* Открытый вопрос, или вопросительное предложение с вопросительным словом требует более полного ответа. Например: *По каким причинам интересуется вас эта статья?* Самый кратчайший ответ, если партнер вежлив, будет состоять из одного полного предложения. Поэтому в деловых переговорах рекомендуется задавать открытые вопросы. Отвечая на них, партнер – собеседник может, таким образом, дать наиболее детальную справку. Кроме того, говорящий выиграет, таким образом, время для обдумывания, размышления. Следует заметить, что предложения, содержащие вопросительные слова *почему, по каким причинам* действуют любезнее, предупредительнее. Одновременно собеседнику дается возможность назвать большее количество возможностей и причин.

Богатый выбор вопросительных предложений по их целевой направленности позволяет использовать их в различных ситуациях для успешного ведения деловых переговоров. С помощью **информационных** вопросов говорящий пытается получить некую информацию, расширить, углубить свои знания о коммуниканте, деле и т.п. Информационные вопросы характеризуются краткими и точными формулировками. Как правило, они не должны содержать более 5 – 7 слов. Их обычно не ставят в большом количестве. В противном случае собеседник почувствует себя допрашиваемым и загнанным в угол. Эти вопросы высвечивают фон беседы, кулисы. Ср.: «*Как Вы себя чувствуете?*», «*Какую ежедневную газету Вы читаете?*» и т.п.

При постановке **альтернативных** вопросов рекомендуется не давать собеседнику в официальных переговорах выбор между положительной или отрицательной возможностью. Например, в гостинице за завтраком официант не спрашивает: «*Хотите ли Вы яйцо?*» (положительная возможность: «Одно яйцо», отрицательная возможность: «Нет, не хочу»), а: «*Хотите ли Вы яйцо вкрутую или всмятку?*» В качестве ответа на этот альтернативный вопрос имеются две положительные возможности: яйцо вкрутую или яйцо всмятку.

С помощью **наводящего** вопроса можно манипулировать собеседником и направлять беседу в определенное русло. Истинное мнение адресата в данном случае мало интересует адресанта. Известные слова-наполнители: *etwa, sicher, doch, auch nicht, вероятно, наверняка, конечно, все-таки, также не* – активно используются здесь в закрытой вопросительной форме. «*Sie sind doch auch der Meinung, Herr Kollege, dass wir einen bedeutenden Fortschritt durch dieses Gespräch erzielt haben?*»

В том случае, если говорящий не может прямо запросить ответ, используется **косвенный** вопрос, или **вопрос-ловушка**. Например, начальник отдела кадров при формулировке объявления о вакантном месте забыл указать одно из условий – наличие водительских прав. Для выяснения наличия у соискателя водительских прав он может спросить его между прочим: «*Вы нашли хорошее место для парковки?*» или: «*На каком автомобиле Вы ездите?*» С большой вероятностью адресант может сделать вывод из ответа, обладает ли вообще соискатель водительскими правами.

Риторический вопрос уместен особенно в докладах и в торжественной речи. Он в большинстве случаев предполагает, что слушающие знают факты или придерживаются того же мнения, что и говорящий: «*Кто из Вас, дамы и господа, не слышал о Фольксвагене?*»; «*Кто может сегодня опровергнуть эти познания?*» Такие вопросы вносят существенный вклад в оживление доклада.

Контрвопрос, или **вопрос-уточнение** выявляет информацию предыдущего характера или осуществляет частичную проверку первого высказывания. Например: «*Wie meinen Sie?*»; «*Что Вы имеете в виду?*». Собеседник вынужден уточнить свое высказывание. Только в редчайших случаях ему удастся лишь точно повторить вопрос. Адресант имеет возможность тем временем скорректировать ответ.

Провокационный или мотивирующий вопрос побуждает собеседника выйти из себя, «раскрыться». Например: «*Что Вы, как специалист, можете сказать о развиваемой мною концепции маркетинга?*»

Шоковый вопрос, или вопрос-нападение, может выманить собеседника из ситуации умалчивания, заставить его сделать непреднамеренное высказывание. Однако следует отметить, что данный вид вопроса нарушает положительный ход беседы, основную предпосылку успешных деловых переговоров. Например: «*Вы не хотите или не можете дать мне ясный ответ?*»; «*Вы действительно убеждены в Вашем мнении?*».

Контролирующий или констатирующий вопрос – это в большинстве случаев закрытый вопрос, с помощью которого проверяется заинтересованность слушающего или ищется подтверждение своему мнению. Контролирующий вопрос чаще всего наводящий вопрос. Например: «*Вы согласны с моими доводами?*»; «*Разве Вы не подтверждаете что,...*» и т.п.

Вопрос Сократа, или **вопрос по-Сократски** формируется обычно из трех – пяти закрытых вопросов, на которые адресат отвечает «да». Ход предыдущего разговора подсказывает именно те вопросы, на которые говорящий получит явно положительный ответ. Разумеется, они выстраиваются в логическую цепочку. В 80...90 % случаев на решающий последний вопрос, на который адресат в обычных условиях ответил бы «нет», он ответит утвердительным «да». Например: а) «*Вы хотите достичь большого оборота*» – «Да»; б) «*Вы заинтересованы в том, чтобы сэкономить расходы?*» – «Да»; в) «*Вы должны защитить своих сотрудников от несчастных случаев?*» – «Да»; г) «*Ваши сотрудники повреждали ноги?*» – «Да»; д) «*Могу я тогда предложить Вашим сотрудникам обувь с гарантией «педафит», ортопедическую обувь?*» – «Да» (пример В. Руледера).

Таким образом, вопросительное предложение реализуется в речи как в своем основном назначении, интеррогативных речевых актах, так и в нестандартных для них функциональных типах: директивных, декларативных, вердиктивных. Целенаправленное использование техники вопросов, соединенное со знанием основ риторики, помогает в определенной мере успешно провести переговоры, повернуть разговор в нужное русло, которое вряд ли может быть изменено собеседником.

Глава 5

СОЦИАЛЬНО-РИТУАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Социально-ритуальный тип дискурса тесно связан с конвенциональным характером коммуникативных актов. Под конвенцией понимаются принятые в данном обществе (регламентируемые данным обществом) формы взаимодействия – в том числе и речевого. Следует отметить, что первоначально внимание исследователей речевых действий было направлено на речевые действия, осуществляющиеся в практике юриспруденции; именно здесь речевое поведение наиболее заметно, подвержено влиянию конвенций. Многие «акты», входящие в компетенцию юристов, представляют собой или включают в себя, по крайней мере, выполнение каких-нибудь конвенциональных процедур. Ученые – юристы в своих трудах постоянно обнаруживают осведомленность о разнообразии неудачных высказываний. Большинство коммуникативных актов в той или иной степени регламентированы и для говорящих, вероятно, удобнее, когда регламент есть, чем когда регламента нет (ср. речевую модель «Как мне вести себя в этой ситуации?»). Конвенции, регулирующие те или иные акты общения, есть условия, необходимые для успешного взаимодействия в рамках регламентированных речевых ситуаций. «Огромное количество речевых актов стереотипны и повторяют то, что уже миллионы раз повторялось членами того же языкового коллектива лишь с незначительными модификациями. Это значит, что многие ситуации вызывают у нас тождественные реакции и что языковые формы этих реакций – целые предложения – носят отработанный характер. Их произнесение происходит едва ли не автоматически. В памяти они хранятся, наверно, так же, как отдельное слово, фразеологизмы, т.е. целостные и несобираемые единицы. В обыденной речи в виде готовых образцов воспроизводятся, а не конструируются, не только устоявшиеся единицы номинации, не только штампы отдельных отрезков высказывания, но и целые высказывания. Такие устойчивые стереотипы значительно облегчают общение» (Кубрякова, 1986, с. 101). Приведем в качестве примера языковые ситуации, в которых коммуникация протекает по установившемуся стандарту: *Zugauskunft Deutsche Bundesbahn*

A: *auskunftsgebender Beamter*; K: *Kunde*.

1 (Telefonsignal)

2 A: *Auskunft Hauptbahnhof X*.

3 K: *Guten Tag! Können Sie mir sagen, wann morgen abend der letzte Zug nach Y von X abfährt*.

4 A: *Moment... achtzehn Uhr neunzehn*.

5 K: *achtzehn Uhr neunzehn*.

6 A: *Der ist zwanzig fünfzehn in Z*.

7 K: *Gut. Vielen Dank! Auf Wiederhören!*

8 A: *Bitte. Wiederhören*.

Проанализируем приведенный пример. Актанту А, для которого выдача устной справки о расписании движения поездов относится к ежедневным профессиональным обязанностям, не нужно всякий раз заново обдумывать, как он преподнесет затребованную информацию, как он ее сообщит и какие формулировки он при этом выберет. Для этого разговора у него существует в голове схема действий, которую он не обязательно должен осознавать. Он может предположить, что также звонящий коммуникант знает эту схему действий. Все участники исходят из того, что в данной ситуации следует действовать по данной схеме, это для них ожидаемая нормальная форма. Поэтому разговор о расписании поездов протекает шаблонно, иначе говоря, заученно. Порядок отдельных речевых вкладов, структура последовательности отдельных речевых шагов заранее заданы центральной схемой действий «запросить/получить справку». Это обуславливает также план языкового выра-

жения. С синтаксической точки зрения предложения в данном диалоге простые. Коммуниканты пользуются в данном случае формальными разговорными речевыми моделями. Подобные разговорные формулировки являются результатом повторов. Если мы определенные действия выполняем несколько раз, например, печатание на пишущей машинке или включение при вождении автомобиля, то со временем наступает эффект привыкания: нет необходимости следить внимательно за отдельными ступенями действий, действие осуществляется почти автоматически. Мы всегда можем прибегнуть к привычным, испытанным действиям – языкового или неязыкового типа. Таким образом, разговорные формулы значительно облегчают нам жизнь. При этом следует заметить, что подобные речевые клише создаются не одним человеком, они возникают в ходе человеческой практики, претерпевая со временем различные изменения.

Шаблонное протекание беседы имеет преимущества как для говорящего, так и для слушающего. Привычное языковое оформление информации требует меньше затрат на ее декодирование. Слушающий знает, на какой части беседы ему надо сосредоточить свое внимание. Важно заметить, что ритуализация имеет место не только в формальных беседах. Возьмем, например, диалоги о пути, диалоги в магазине и т.п. Существует также множество ситуаций, в которых, например, есть необходимость сигнализировать о сообщении своего мнения: «*Ich finde, dass...*», «*meiner Meinung nach*», «*ich sehe das so:...*», «*ich stehe auf dem Standpunkt...*»; «Я считаю, что», «по моему мнению», «я вижу это так: ...», «я придерживаюсь той точки зрения, что...»; проверить понимание: «*Ist das so was klar?*», «*wie bitte?*»; «Это ясно?», «Что Вы сказали?»; перебить собеседника: «*Wenn ich hier mal kurz unterbrechen darf*», «*Moment...*», «*ja, aber...*»; «Могу ли я Вас на минуточку перебить?», «*minutchen...*», «*da, no...*». Повсюду, там, где мы имеем дело с повторяющимися языковыми ситуациями или решаем стандартные задачи, говорящие могут прибегнуть к устоявшимся языковым выражениям. Без этих «языковых заготовок» понимание было бы значительно затруднено; они заботятся о беглости говорения, разгрузке в речи, уверенности в поведении. В данном случае мы имеем дело с метакоммуникативными высказываниями, чему будет посвящен следующий раздел.

В заключение отметим лишь, что знание элементарных норм поведения, этикета, в особенности речевого этикета, и адекватное их применение в разных сферах жизни (в официальной или неофициальной обстановке) значительно облегчит и ускорит формирование коммуникативных навыков. В большей степени это относится к лицам, изучающим иностранные языки. Студентам зачастую трудно выбрать тактику поведения или подобрать адекватную форму на иностранном языке в ситуациях, обусловленных знанием речевого этикета. Их знание поможет обучающимся правильно структурировать ход беседы и без больших проблем высказывать свою реакцию на чужом языке. Это является целью большинства тренировочных упражнений на уроках иностранного языка.

Глава 6

МЕТАДИСКУРС

Известное разграничение знаний на энциклопедические и лингвистические в теории искусственного интеллекта в последние годы существенно дополнилось выделением интерактивных знаний, обеспечивающих коммуникативную доминанцию и коммуникативное лидерство. Если энциклопедические знания отражают устройство реального мира и репрезентируют положение дел в различных предметных областях, лингвистические знания содержат информацию о лексических единицах и их значениях, о правилах соотношения языковых единиц с экстралингвистическими объектами, то интерактивные знания представляют собой знания о межличностных речевых и текстовых взаимодействиях, которые включают в себя правила коммуникативного обмена речевыми актами, связанные с принципами кооперации, вежливости, интереса, иронии, и определяющие стратегию речевого поведения. Речевой шаг может сопровождаться произнесением высказываний, служащих поддержанию речевого контакта между собеседниками и ведущих к смене или сохранению речевого хода. Такие высказывания именуется *метакоммуникативными* сигналами. Следует подчеркнуть, что метаязык является не только необходимым инструментом, используемым логиками и лингвистами, но он играет важную роль в нашем повседневном языке.

Общим названием большинства дефиниций различных мета-понятий является то, что здесь речь идет об элементах или выражениях, которые касаются самого языка и языковых высказываний, не называющих денотат во внеязыковом мире. Соответственно этому «метакоммуникацию» определяют как «коммуникацию о коммуникации». Это определение представляется слишком общим. На практике необходимо выделять также такие понятия как метадикурс и мета-высказывания. Метадикурсом называют языковые элементы, которые не служат основной функции текста, а уточняют адресату внутреннее членение и организацию текста. Важнейшим критерием этого определения является функция. Представляется, что в определении различных мета-понятий необходимо также использовать понятие референции, обозначающее соотношенность с предметом высказывания. Используя данные понятия, метадикурсом можно называть высказывания с пропозициональным содержанием, в которых референтом является дискурс. С другой стороны, это также более краткие высказывания, такие как коннекторы, которые связывают части дискурса между собой и значение которых базируется на ре-

ференции текстуальных отношений. Рассматривая мета-понятия, необходимо назвать разницу между мета-языком и языком объектов и денотатов. Под объективным языком понимается описательный язык, под мета-языком – тот язык, который используется, чтобы описать объективный язык (Лайонз, 1978, с. 10). Метаязык содержит понятия, которые являются обозначениями знаков, с помощью которых идентифицируют элементы объективного языка, и понятия, которые можно использовать для описания отношений между этими элементами. В метаязыке могут быть сформулированы правила определения, формулирования, переформулирования, трансформации и другие правила объективного языка.

Метакоммуникативные сигналы могут исходить как от говорящего, так и от слушающего. В соответствии с этим контактоорганизующие языковые средства делятся исследователями, как правило, на две большие группы: на инициативные реплики говорящего и на средства речевого контакта, исходящие от слушающего, призванные показать, что адресат принимает речевые сигналы говорящего. При этом и те, и другие сигналы могут быть направлены либо на сохранение за говорящим речевого хода, либо на смену речевого хода. Существующие классификации метакоммуникативных высказываний затрагивают также аспекты установления, поддержания и размыкания речевого контакта (О.Г. Почепцов), в числе частных стратегий речевого поведения слушающего: 1) стратегию проявления согласия, 2) стратегию заинтересованности, 3) стратегию верификации, 4) стратегию побуждения говорящего к пролонгированию речевого хода, 5) стратегию повторов и переспросов (Т.Д. Чхетиани). Анализируя типы метакоммуникативных актов, выделенных в работе М. Стабз «Discourse Analysis» (привлечение или поддержание внимания, его демонстрация; контроль "количества сказанного"; проверка или подтверждение понимания; подведение итогов или обобщение; определение, перефразирование; редактирование; коррекция; уточнение темы), М.Л. Макаров называет наиболее значительными метакоммуникативными категориями контакт и канал, где учитывается и характеристика носителей знака: звук или письмо, их физические особенности, технические средства коммуникации (Макаров, 1998, с. 142). Исходя из понятия трехуровневой организации дискурса (тематический или сценарный, функциональный или интенциональный, коммуникативный или мены коммуникативных ролей) и анализа практического материала в метадискурсе можно выделить шесть функциональных классов. В первую очередь имеются в виду функции, обусловленные вышеназванными организационными принципами. Соответственно сюда относятся метадискурсивные элементы, выполняющие 1) тематическую, 2) функциональную и 3) диалогическую организацию. Но поскольку в метадискурсе речь идет также об эксплицитных формулировках, относящихся к свойствам, особенностям текстопостроения, в качестве 4) группы выделяются метакоммуникативные сигналы, маркирующие формы текстопостроения. 5) Метадискурсивные элементы являются также дискурсорганизующими средствами для обеспечения понимания, так как они служат адресату в качестве опорных ориентирующих пунктов, давая ему указания для дробления и упорядочивания информации. 6) Ряд метадискурсивных элементов функционирует как вспомогательное средство при производстве, формулировании высказываний (См.: Tiittula, 1993). Разумеется, следует иметь в виду, что эти функции, равно как и их средства частично пересекаются. Первые три функции тесно связаны с последующими тремя: маркирование тематической организации служит одновременно обеспечению понимания, а маркирование форм продуцирования относится к единицам различных организационных уровней. По этой причине в центр исследования выдвигаются три типа метакоммуникативных высказываний, выполняющих функции, относящиеся к формам организации, структурирования дискурса.

Рассмотрим типы и примеры метаязыковых высказываний в соответствии с предложенной классификацией. При **тематической организации** следует, по-видимому, различать между **тематической организацией отдельных речевых вкладов и тематической организацией дискурса в целом**. Об организации целого разговора речь идет, например, при речевых вкладах руководителя дискуссии, в которых констатируется общая тема. При тематической организации отдельных речевых вкладов следует различать два аспекта. С помощью метадискурса указывается, в каком отношении находится продуцируемое высказывание к общей теме или к теме предыдущего высказывания. Второй аспект касается темы речевого вклада: метадискурсивные элементы могут назвать тему или дать указания на содержательный ход речевого вклада. Важнейшей функцией метадискурса является введение темы: говорящий может, конечно, сразу приступить к теме, но он может показать эксплицитно, о чем он хочет говорить. Ср. следующие примеры: «*Ich möchte gleich zur Sache kommen. Wir besprechen heute den Fertigungsplan*»; «*Guten Tag, Keller, Firma Vulcan Forgings. Es geht um eine verspätete Lieferung von uns an eine Firma in München*»; «*Guten Tag, Frau Raue, hier Vitelli von der Firma KB Innenausstattung. Es handelt sich um ihre Lieferung von 5.000 Fliesen, die wir gerade erhalten haben*»; «*Guten Tag, mein Name ist Behrens. Ich rufe an wegen einer Rechnung*»; «*Ну теперь я хотел бы вернуться к области, которая интересует нас всех; Давайте вначале обратимся к вопросу о заражении*»; «*А теперь об этом фильме*»; «*Тут мне как раз пришла мысль об анекдоте, который случился со мной*»; «*Я хотел бы присоединиться к тому, что сказал господин А*». В этих примерах говорящий выражает эксплицитно то, что он сейчас скажет по теме X, т.е. эти выражения относятся к типу «я расскажу об X», или называется последующий текст.

Второй функцией метадискурсивных высказываний при тематической организации дискурса является **маркирование тематических отступлений**. Это могут быть длительные экскурсы или маленькие вставки. Согласно максима П. Грейса вклад должен быть релевантен по отношению к соответствующей ситуации. От-

клонение от релевантности требует, как правило, эксплицитной маркировки. Высказывание, нерелевантное по отношению к теме, должно быть маркировано, и то же самое относится к побочным повторам. Маркирование релевантности может рассматриваться как средство когезии, использование которого при длительных экскурсах необходимо.

Отклонение от темы и введение новой темы часто трудно отделить друг от друга. Применяемые здесь языковые средства в основном одинаковые. В устной спонтанной коммуникации говорящий зачастую вообще не знает, вернется ли он к старой теме. Беседа может принять такой ход, что говорящий не будет иметь возможности вернуться к прежней теме. Примеры 1 и 2 демонстрируют маркирование при тематическом отступлении, 3 – пример восстановления темы. (1) «*Houdek: «Die Situation in England hat sich durch verschiedene Dinge grundsätzlich für uns anders dargestellt, und deshalb ist diese Firmengründung geplant, und unser Treffen soll dazu dienen, die einzelnen Punkte dazu zu besprechen...» Starkbaum: «...Ja, darf ich vielleicht an dem Punkt gleich 'mal auf die letzte Besprechung zu sprechen kommen, also, diese vier Punkte, die wir da vereinbart haben und die vielleicht Frau Tenberg nicht kennt...» Houdek: «Einverstanden!»*»; (2) «*Frau Haber: «Es ist Viertel nach acht. Sie haben noch etwas Zeit. Hier sind die Umsatzzahlen bis gestern». Herr Lang: «Danke. Übrigens, hat Herr Spät eine Lösung für die M-CC-1 für Wien?»*»; (3) «*Однако вернемся к предмету спора. Вы неправы, доктор. Жареный заяц – вещь великопеленая. Но выводить отсюда, что деревня благоденствует, это, простите, по меньшей мере смело, это скачок весьма рискованный*» (Пастернак, 173).

К тематической организации речи относится также членение на тематические единицы, т.е. маркирование тематической прогрессии: маркирование смены темы, тематических отступлений и побочных секвенций. Эти маркирования являются показателями границ диалогических единств, одновременно также показателями связей между тематическими единицами. Дальнейшей составной частью тематической организации является внутреннее структурирование речевого вклада. Если говорящий хочет спродуцировать более длительный речевой вклад, который охватывает более чем одно предложение, он вынужден соответственно его организовать, определить последовательность денотативных ситуаций, о которых он хочет сообщить. Ее также можно эксплицитировать с помощью метадискурсивных элементов. В качестве таковых могут выступать предложения или отдельные наречия которые эксплицитно показывают ход дискурса: *zunächst, erstens, zweitens, zum Schluss, wie folgt, zu etwas übergehen, auf etwas zurückkommen; вначале, во-первых, во-вторых, сейчас, в заключение, следовательно, переходя к..., возвращаясь к...* Например: «*Guten Morgen, meine Damen und Herren. Herzlich willkommen in unserer Zentrale hier in Hamburg. Zuerst möchte ich Ihnen kurz etwas über die Firma Otto erzählen... Das war also ein kurzer Überblick über unsere Firma. Möchte jemand eine Frage stellen?*» (Conlin); «*Я, голубчик, неслучайно вас именно в пятницу пожаловать попросил, – задушевно произнес губернатор. – Как раз по пятницам в одиннадцатом часу у меня заведено разные секретно-деликатные дела обсуждать. Сейчас вот намечено тонкого вопроса коснуться – где достать денег на завершение росписи Христа*» (Б. Акунин); «*Frau Brett: «So, Herr Becker, hier ist das Tagesprogramm für Ihren Besuch bei uns. Zuerst sehen Sie einen kurzen Videofilm über unsere Firma, und dann um 11.00 Uhr findet eine Betriebsbesichtigung statt*» (Conlin); «*Начнем с самого короткого. Мы должны рекомендовать научного руководителя нашей новой аспирантке*» (А. Маринина). Как показывают примеры, дискурсорганизирующая функция наиболее свойственна наречиям времени и порядковым числительным. Текстосцепляющая, текстоструктурирующая функция наречий времени особенно четко прослеживается в нарративных текстах.

К роли метадискурса в функциональном отношении относится введение или тематизация функциональных единиц, когда обозначается тип текста (например, история, шутка) или функция части текста (обоснование, следствие), а также начало или конец какого-либо диалогического единства. Метадискурсивные элементы могут выполнять также обе функции, тематическую и функциональную, как это имеет место в метанарративных высказываниях: они сообщают о начале рассказа и определяют тему рассказа. Например: *Ich möchte euch eine Geschichte von X erzählen; «А можно я с тобой поговорю? Ты знаешь, Павлик, тут такая история...»* (А. Маринина); «*Однако вернемся к предмету спора*» (Б. Пастернак); «*У нас три пункта. О самогонщиках, о реорганизации лазарета и аптеки, и третий, по моему настоянию, о лечении душевных болезней амбулаторно, в походных условиях*» (Б. Пастернак). Эксплицитное маркирование отдельных речевых действий выступает в данном случае как предсказание, предструктурирование дальнейших действий. Следует принять, что постзакрывающее маркирование имеет дополнительную функцию: наряду с обозначением окончания – функцию экспликации или объяснения. Дискурс, как комплексная функциональная единица, может иметь в качестве эксплицитных окончаний метадискурсивные высказывания, что особенно характерно для официальных дискурсов. Ср.: Руководитель дискуссии: *Wir beenden anscheinend die Diskussion hier; «Interviewer: Das ist interessant. Herzlichen Dank für das Gespräch*» (Conlin); «*Herr Weber: Vielen Dank für die Einladung, Herr Noske, ich freue mich drauf!*» (Conlin); «*(Живаго Стрельникову) Я знаю все, что вы обо мне думаете. Со своей стороны вы совершенно правы. Но спор, в который вы хотите втянуть меня, я мысленно веду всю жизнь с воображаемым обвинителем и, надо думать, имел время прийти к какому-то заключению*» (Б. Пастернак). В последнем примере приводятся слова, заключающие беседу между доктором Живаго и командиром Красной Армии Стрель-

никовым. Живаго квалифицирует состоявшийся разговор как спор и дает объясняет свою позицию по затронутым вопросам.

Типичными примерами метадискурсивных элементов, имеющих функциональное предназначение, являются предложения или части предложений, которые называют действия, а также существительные или глаголы, называющие виды текстов. Ср. следующие примеры: *Wollen wir diskutieren*; «*Давайте подискутируем*»; «*Маланья собралась было идти, но Мишка задержал ее: – Баба Маланья, у меня к тебе просьба*» (В. Токарева).

Наконец, следует указать еще на две связанные между собой родственные функции метадискурсивных элементов. Они могут служить средствами **парафразы и корректирующими сигналами**. В обоих случаях речь идет об объявлениях, т.е. в известном отношении об аналогичном феномене, когда речь шла об отклонении от темы и других побочных следствиях. Они содержат момент объявления, говорения, а также момент аспекуализации, который в свою очередь детерминирует оглашение, извещение. Например: *Ich drück mich noch vorsichtiger aus*; *etwas allgemeiner ausgedrückt*; *Я выскажусь еще осторожнее*; *вообще говоря*. Одночленные парафразовые извещения содержат только момент говорения. Например: *Oder sagen wir...*; *или скажем так*. Среди корректирующих сигналов могут быть выделены два класса. Первый класс охватывает различные сигналы, которые зачастую конституируются подобно парафразовым объявлениям: они содержат момент говорения, который может быть дополнительно детерминирован аспектом корректировки. Например: *Ich würde es fast sagen, ich möchte es noch deutlich sagen*; *я бы сказал так*. Второй класс содержит незначительное число отдельных слов, которые также могут выступать в комбинации с другими, например, *oder, also, vielleicht, beziehungsweise, или, итак, возможно*. Если корректура маркируется этими словами, она может осуществляться без обрыва конструкции или нарушения синтаксических правил и протекать, таким образом, незаметно. Ср.: следующий пример: «*Эта Войтесса, между нами говоря, порядочная дрянь. Я ее знаю*» (Б. Пастернак).

Под **маркированием продуцируемых форм** понимается функция, которая относится к формам высказывания: они маркируют форму протекания или структуру коммуникативного акта, как, например, *короче говоря, kurz gesagt*. Эти высказывания относятся к группе, которую называют разговорными, комментирующими формулами, конверсационными клише. Для комментирования высказывания используются следующие конверсационные формулировки: *im Vertrauen gesagt, streng genommen, auf gut Deutsch gesagt, übertrieben gesagt, offen gesagt, ehrlich gesagt, im Ernst, kurzum, nebenbei gesagt, um es deutlich zu sagen, um es zu wiederholen, откровенно говоря, строго говоря, честно говоря, если серьезно, короче, между прочим, чтобы выразиться более четко, повторяя сказанное* и т.п. «*Was sagen Sie dazu? – Streng genommen ist dieses Vorgehen zu verurteilen; Что вы на это скажете? – Строго говоря, такое поведение следует осудить*» (Городникова, Добровольский); «*Революция вырвалась против воли, как слишком долго задержанный вздох. Каждый ожил, переродился, у всех превращения, перевороты. Можно было бы сказать: с каждым случилось по две революции, одна своя, личная, а другая общая*» (Б. Пастернак). Общим для этих формулировок является то, что говорящий их употреблением определенным образом комментирует свое высказывание и его место в дискурсе, внутри вербальной интеракции, чтобы гарантировать или предструктурировать интендируемый таким образом речевой шаг. Функция обеспечения понимания признается многими лингвистами как важнейшая. С помощью конверсационных формул, комментирующих высказывания, говорящий дает указания к пониманию его языковых действий и объясняет их употребление в конкретной коммуникативной ситуации.

Метадискурсивные элементы могут относиться также к общему ходу дискурса, т.е. к макроструктуре, иными словами, **уточнять как глобальное, так и локальное членение дискурса**. Эксплицитное отношение к глобальному членению открыто выступает, в первую очередь, в официальных и тематических ситуациях, как, например, в дискуссиях и рефератах, что, по-видимому, связано также с длиной тематических дуг и речевых вкладов. Типично для этого вида метадискурса является то, что он встречается в начале дискурса и то, что при этом ход дискурса или его тема заявляются руководителем дискуссий. «*So, Frau Krüger, jetzt kommen wir endlich dazu, mal in Ruhe über die Buchherstellung in unserem Verlag zu sprechen*» (Höffgen); «*Wir sind hier in Nürnberg, bei dem Zeitarbeitsunternehmen B. Timmermann, und sprechen mit Frau Ruprecht, der Geschäftsführerin des Unternehmens. Frau Ruprecht, was ist das eigentlich, ein Zeitarbeitsunternehmen?*» (Höffgen). Локальные интродукции речевых вкладов вводят последующее функциональное единство или маркируют тематические отступления и второстепенные секвенции.

При **организации мены ролей и членения речевых вкладов** метадискурсивные элементы выступают в следующих функциях: 1) они эксплицируют диалогический ход беседы, осуществляют дистрибуцию права говорения; 2) маркируют границы речевых вкладов, т.е. введение и окончание; 3) уточняют внутреннее членение речевых вкладов. В первой названной функции метадискурсивные элементы характеризуют активы руководителя беседы, как в следующих примерах. «*Das war also ein kurzer Überblick über unsere Firma. Möchte jemand eine Frage stellen?*» (Conlin); «*Um noch mal auf die Anfänge zurückzukommen: 1964, das ist wirklich schon sehr lange her. Warum wurde damals ein Zeitarbeitsunternehmen gegründet?*» (Höffgen). Границы речевых вкладов маркируются как вербальными, так и авербальными сигналами. Сигналы открытия, начала наиболее привычны, чем сигналы окончания, богатство их форм намного значительнее. Типичны семантически пустые лексемы, как например, *na, ну; ja, да*.

Наряду с сигналами членения выступают также расширенные интродукции. Они ограничиваются предположительно формальными ситуациями и связаны зачастую с другими функциями: с взятием речевого шага или с сообщением о речевом намерении и одновременно также с коннекцией. Более того, они могут служить тому, чтобы перекрыть речевые лакуны. Следующие примеры призваны продемонстрировать эти функции. «*Kann ich Ihnen vielleicht einige Informationen zu diesen Druckern geben?*» (Conlin); *Darf ich dazu mal etwas sagen; Entschuldigung, dass ich unterbreche; Wenn ich noch mal schnell das Wort ergreifen darf*; «*Starkbaum: Also, wenn ich gerade noch mal was sagen darf – also gerade zu Sainsbury haben wir ja ganz hervorragende Kontakte*» (Tenberg / Starkbaum); «*Однако перед тем как продолжать, считаю долгом сказать вам вот что. Дело в следующем. Вам надо уходить отсюда, не откладывая, если только жизнь дорога вам... Я у вас недолго пробуду, только переночую, а утром уйду. Итак, с вашего позволения, я продолжаю*» (Б. Пастернак); «*Прости, что я навел тебя на разговор о ней. Для тебя это должно быть тяжело. – Не в этом дело. Но мы заболтались. Я не хочу мешать тебе. Раздевайся, лезь в воду и займись своим делом*» (Б. Пастернак). Эксплицитные окончания речевых вкладов встречаются реже, в повседневной жизни они едва заметны. Заканчивающие пустые фразы встречаются часто после длительных пауз: они функционируют как дополнительный знак того, что говорящий закончил свой речевой вклад и хочет передать роль говорящего. Примерами эксплицитных окончаний могут служить следующие: *und sonst wohl nichts weiteres; und so; das wäre alles; это, пожалуй, все; вот так*.

Между диалогоорганизующим, тематическим и функциональным аспектами организации дискурса прослеживается явная связь. Если говорящий хочет сохранить право речи на многие высказывания, сделать длительный речевой вклад, он должен вначале сигнализировать об этом. Это значит, что при тематическом и функциональном структурировании речевого вклада организуется распределение ролей говорящего и слушающего, что обуславливает накладку различных организационных форм. Для обеспечения права говорения могут также служить метадискурсивные элементы, которые уточняют внутреннее членение речевого вклада, как, например: *erstens... zweitens; во-первых, во-вторых; Ich spreche zuerst zum Punkt... dann...; und das andere...; Я скажу вначале по пункту... потом... а другое...; Starkbaum: Also, als erstens glaube ich, hatten wir uns darauf geeinigt, dass ich die Kunden Sainsbury, Tesco, Asda, Safeway, Waitrose, Dee Corporation und Budgens für Sie in England betreue. Dann der zweite Punkt, das war, dass ich Warenrechnungen für Sie gegen Provision ausstelle*» (Tenberg / Starkbaum). В особый раздел следует отнести сигналы о приеме информации или краткие комментарии. Эти выражения служат цели сигнализировать партнеру, что его речевым вкладом внимательно следуют, в то же время, использование отдельных метакоммуникативных высказываний дает возможность говорящему создавать себе время для обдумывания или для размышления. Ср.: «*Herr Lang: Ja, Frau Maiwald, wie kommt es, dass Herr Baumann so plötzlich kündigt? Ist der Grund das Gehalt oder das Betriebsklima? – Frau Maiwald: Nein, er hat ganz persönliche Gründe. Er ist ein Autonarr und will unbedingt schnelle Autos konstruieren. Ausserdem wohnt seine jetzige Lebensgefährtin in München. Deshalb geht er zu einer Münchener Firma. – Herr Lang: Ach so! Das ist verständlich. Was schlagen Sie vor?*» (Kelz / Neuf); «*Frau Brett: Und ist es Ihr erster Besuch hier, Herr Becker? – Herr Becker: Nein, letztes Jahr war ich zwei Wochen hier im Urlaub. – Frau Brett: Aha. ... Und woher kommen Sie in Deutschland? – Herr Becker: Aus Regensburg in Bayern. Ich wohne und arbeite aber seit vielen Jahren in Hamburg. – Frau Brett: Ach so! Ich war auch einmal in Hamburg*» (Conlin); «*Вы угадали, – сказал Вадим. – У меня несчастье. Пропала собака. – А... Это я понимаю, – серьезно посочувствовал Нисневич*» (В. Токарева). В приведенных примерах метакоммуникативные сигналы исходят от слушающего и свидетельствуют о том, что говорящего внимательно слушают и понимают. Говорящий в свою очередь может также интересоваться, понимает ли его слушающий. Ср.: «*Журавлев! – строго окликнул его Громов. – Вы почему опять летаете на критической высоте? – Я больше не буду, – сразу же сдался летчик. – Буду, не буду... Вот что, Журавлев! Здесь у нас не детский сад. В следующий раз лишитесь первого талона. Ясно? – Ясно. Разрешите идти?*» (В. Токарева). В роли метакоммуникативных сигналов, указывающих на размышление адресата, активно выступают междометия. Например: «*A: Und glaube ja nicht, dass die Arbeit als Hilfsarbeiter mehr Spass macht als die Schule: jeden Morgen um 6 Uhr aufstehen, acht Stunden lang immer das Gleiche tun, keine Abweckslung, tun müssen, was der Chef sagt. Nee, da sitz` ich lieber meine vier Stunden am Tag in der Schule ab. – B: Hm, wie man es nimmt*» (Eichheim / Storch); В некоторых случаях партнер может сигнализировать о понимании говорящего авербально, жестами, кивком головы и др.

Таким образом, метадискурсом называют языковые элементы, которые служат тому, чтобы уточнять организацию дискурса. Они относятся к дискурсу, вплетены в него; они могут рассматриваться как функторы, которые делают соответствующий дискурс аргументом. Специфические функции метадискурсивных элементов могут быть кратко описаны так: в отношении тематической организации они маркируют тематическую прогрессию (смену тем и введение тем, отклонения и тематическую связь), а также служат для маркирования релевантности и подчеркивания тематически важных частей дискурса. На уровне функционального членения они маркируют границы между функциональными единицами и указывают функцию последующего (реже заключаю-

шего) единства. В диалогических дискурсах они маркируют границы речевых вкладов, эксплицируют дистрибуцию ролей говорящих и тем самым диалогический ход дискурса и уточняют внутреннее членение речевого вклада. Наконец, метадискурсивные элементы могут уточнять структуру дискурса, эксплицируя продуцируемую форму, форму протекания или структуру дискурса. Метадискурс может иметь структурирующую функцию в отношении макроструктуры (глобального уровня), а также микроструктуры (локального уровня). Эти элементы вносят вклад в когезию дискурса и могут рассматриваться как ориентирующие опоры для адресата.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Найдите в следующих диалогах и проанализируйте высказывания, которые выражают предложение

Dialog 1

Rezeption: Hotel Royal, guten Tag.

Frau Lind: Guten Tag, hier spricht Lind von der Firma HML. Ich habe den Namen Ihres Hotels dem Hotelverzeichnis vom Verkehrsamt entnommen und möchte eine Zimmerreservierung machen. Erst mal eine Frage. Wie weit sind Sie vom Hauptbahnhof entfernt?

Rezeption: Das ist nur eine S-Bahn Haltestelle. Zu Fuß läuft man etwa 15 Minuten.

Frau Lind: Gut. Dann möchte ich bitte zwei Einzelzimmer reservieren.

Rezeption: Für wann, bitte?

Frau Lind: Vom 6. bis zum 7. September, also für eine Nacht.

Rezeption: Möchten Sie Bad oder Dusche?

Frau Lind: Lieber Bad, wenn's geht.

Rezeption: Dann muss ich mal schauen ... Es tut mir leid, in der Zeit haben wir nur noch Doppelzimmer frei.

Frau Lind: Ach, so. Nun gut, dann versuche ich's bei einem anderen Hotel. Vielen Dank, auf Wiederhören.

Rezeption: Auf Wiederhören.

Dialog 2

Frau Brett: So, Herr Becker, gehen wir rein.

Herr Becker: Danke schön.

Frau Brett: Bitte schön. Herr Olson kommt in fünf Minuten. Möchten Sie so lange hier Platz nehmen?

Herr Becker: Danke.

Frau Brett: Möchten Sie etwas trinken? Tee oder Kaffee? Wir haben auch Apfelsaft, Orangensaft, Mineralwasser oder Cola.

Herr Becker: Ich möchte bitte eine Tasse Kaffee.

Frau Brett: Wie trinken Sie den Kaffee? Mit Milch?

Herr Becker: Mit Milch, aber ohne Zucker.

Frau Brett: Gut. ... So, hier ist der Kaffee. Möchten Sie auch Kekse?

Herr Becker: Nein, danke. Ich habe keinen Hunger.

Задание 2. Составьте диалоги, в основе которых лежат следующие ситуации.

Задание 3. Найдите в следующих диалогах и проанализируйте высказывания, которые выражают совет.

Situation 1

Information für Partner A

Sie wollen morgen mit der Bahn von Frankfurt/Main nach Berlin fahren. Sie müssen um 16.00 Uhr in Berlin sein. Rufen Sie die Auskunft an, um sich nach Zügen zu erkundigen. Dann kaufen Sie eine Rückfahrkarte 2. Klasse und eine Platzkarte für die Hinfahrt.

Information für Partner B

Sie arbeiten in der Reiseauskunft am Hauptbahnhof Frankfurt/Main. Geben Sie Auskunft über Züge nach Berlin anhand des Fahrplans und der Preistafel.

Frankfurt(Main)Hbf → Berlin Zoolog. Garten
533 km

ab	Zug	Umsteigen an	ab Zug	an	Verkehrstage
522	IC 657	ErfurtHbf	824 831 E 4985 MagdeburgHbf 11.05 11.35 IC 545	12.54	Mo-Sa
526	E 3800	Falkh	648 708 ICE 886 HammerHbf 831 839 ICE 641	11.08	Mo-Sa
718	ICE696			12.10	täglich
722	IC 655	ErfurtHbf	1024 1031 E 4987 MagdeburgHbf 13.05 13.35 IC 508	14.54	täglich
918	ICE694			14.10	täglich
922	IC 663	ErfurtHbf	1224 1250 D 4985 Berlin-Wannsee 15.50 11.35 S	16.21	täglich
1018	IR2153	FlughB-Schönef	1706 1716 S	18.07	täglich
1118	ICE398			16.10	täglich
1122	IC 651	ErfurtHbf	1424 1431 E 4991 MagdeburgHbf 1705 1735 IC 502	18.54	täglich
1318	ICE396			18.10	täglich
1322	IC 559	ErfurtHbf	1624 1650 IR 2200 Berlin-Wannsee 19.50 20.10 S	20.30	täglich
1422	ICE692			19.18	täglich
1518	ICE394			20.10	täglich
1522	EC 57	Naumburg(S)	1914 1933 IR 2202	22.01	täglich
1622	ICE690			21.18	Mo-Fr,So
1718	ICE392			22.10	täglich
1718	ICE392	Braunschweig	2001 2047 EC 108	22.54	täglich
1918	ICE390			0.10	täglich
2323	D 1985			6.41	täglich

Preistafel

ICE-Fahrpreise für einfache Fahrt von Frankfurt Hbf. nach: Berlin Hbf.

Fahrpreis 2. Kl.	Fahrpreis 1. Kl.
79,00	114,00

Gewöhnliche Preise für einfache Fahrt

2. Kl.	1. Kl.
51,00	127,00

Bemerkung:

Bei Hin- und Rückfahrt sind die Preise zu verdoppeln.

Situation 2

Information für Partner A

Sie sind Chefassistent/in bei der Firma ABC und betreuen einen Firmenbesucher, Herrn Manfred Weber. Sagen Sie, Ihr Chef kommt in fünf Minuten. Bieten Sie dem Besucher Erfrischungen an und eventuell Hilfe.

NB Die neue Preisliste ist noch nicht fertig.

Information für Partner B

Sie sind Manfred Weber und besuchen die Firma ABC. Sie haben einen Termin mit dem Chef, er ist aber noch nicht da. Sein/e Assistent/in bietet Ihnen Erfrischungen an. Sie möchten einen Kaffee mit Milch, aber ohne Zucker. Sie essen auch gern einige Kekse. Sie haben folgende Bitten:

- Sie möchten noch etwas Milch haben.
- Sie möchten kurz nach Deutschland anrufen
- Sie möchten die neue Preisliste haben.

Dialog 3

Kunde: Kann ich bei Ihnen einen Rat über sichere Geldanlage holen?

Beamte: Natürlich, ich stehe Ihnen zur Verfügung.

Kunde: Mir ist schwer, eine ertragreiche und vorteilhafte Geldanlage zu wählen. Was würden Sie mir raten?

Beamte: Zuerst möchte ich wissen, wie viel Geld wollen Sie anlegen?

Kunde: Etwa 500 Euro.

Beamte: Gut. In Ihrem Fall rate ich Ihnen Ihr Geld in Wertpapiere mit festen Zinsen und marktgerechten Renditen anlegen. Es ist eine sichere Anlage.

Dialog 4

Standmitarbeiterin: Guten Tag, mein Name ist Binder. Kann ich Ihnen vielleicht einige Informationen zu diesen Druckern geben?

Besucher: Ja, ich suche einen geeigneten Drucker, aber ich bin nicht sicher, ob ein Tintenstrahldrucker oder ein Laserdrucker für mich geeigneter wäre. Können Sie mich vielleicht beraten?

Standmitarbeiterin: Ja, gerne. Zuerst, wofür brauchen Sie den Drucker?

Besucher: Ich bin Professor an der Universität und arbeite viel zu Hause. Ich habe gerade einen IBM-kompatiblen Personalcomputer gekauft und brauche dafür einen Drucker.

Standmitarbeiterin: Aha. Und was für Texte wollen Sie drucken?

Besucher: Mm, hauptsächlich Routinearbeiten, Referate, Übungsblätter, Briefe, solche Sachen.

Standmitarbeiterin: Müssen Sie Tabellen oder Grafiken drucken?

Besucher: Ja, manchmal.

Standmitarbeiterin: Sie drucken aber keine großen Auflagen?

Besucher: Nein.

Standmitarbeiterin: Die Druckgeschwindigkeit spielt also für Sie keine große Rolle. Was ist für Sie wichtiger, Kaufpreis und Betriebskosten, oder die Druckqualität?

Besucher: Die Druckqualität ist für meine Bedürfnisse eigentlich nicht sehr wichtig, eher der Preis.

Standmitarbeiterin: Aha, und spielt der Geräuschpegel eine Rolle?

Besucher: Was meinen Sie?

Standmitarbeiterin: Einige Drucker sind relativ laut, und das stört manche Verbraucher.

Besucher: Ach, ja, leiser ist natürlich besser, weil ich manchmal am Abend arbeite.

Standmitarbeiterin: Also, wenn Sie herüberkommen möchten ... hier sehen Sie einige Drucker, die für Sie in Frage kommen.

Besucher: Ach, gut.

Задание 4. Составьте диалог, в основе которого лежит следующая ситуация.

Situation

Information für Partner A

Sie arbeiten für eine Firma, die Drucker herstellt, und vertreten Ihre Firma auf der CeBIT-Messe. Ein/e Interessent/in bittet Sie, ein geeignetes Modell zu empfehlen. Fragen Sie, wofür er/sie den Drucker braucht, dann empfehlen Sie das geeignetere Modell. Erklären Sie die Spezifikationen und Besonderheiten bzw. Vorteile dieses Modells.

Information für Partner B

Sie arbeiten bei einer kleinen Ingenieurfirma. Auf der CeBIT-Messe suchen Sie einen Tintenstrahldrucker zum Drucken von externer und interner Korrespondenz und vor allem technische Zeichnungen auf großformatigem Papier. Ihre Prioritäten sind hochwertige Druckqualität bei Grafik und eine breite Schriftartenauswahl. Fragen Sie eine/n Standmitarbeiter/in um Rat und erklären Sie, wofür Sie den Drucker brauchen. Stellen Sie eventuell Fragen zu dem Modell, das er/sie empfiehlt.

Задание 5. Найдите в следующих диалогических единствах и проанализируйте высказывания, которые выражают предупреждение.

- Hast du schon gehört, dass die Arbeit von N. ein Plagiat sein soll?
- Nein. Wer sagt das? Ich warne dich, diese Unterstellung zu verbreiten!
- Kennst du Herrn Müller genauer?

- Ja, ich kenne ihn sehr gut. Ich muss dich vor ihm warnen.
- Sie haben in Ihrer Arbeit einige Jahreszahlen verwechselt.
- Das habe ich noch nicht bemerkt. Danke.
- Sie sollten auf der Hut sein, dass Ihnen das nicht noch mal passiert!
- Ich bin froh, dass es so gut ausgegangen ist.
- Ich auch. Aber lass es dir eine Lehre sein!
- Frau Köhler, haben Sie den Tisch für Freitag Mittag im Restaurant «Vier Jahreszeiten» reservieren lassen?
- Das tut mir leid, Herr Siebert, noch nicht. Aber ich werde das heute noch erledigen.
- Am besten vielleicht sofort! Morgen ist bestimmt schon alles ausgebucht!
- Entschuldigen Sie, aber hier rauchen Sie besser nicht! Sehen Sie das Schild da drüben? Da steht: Rauchen verboten!
- Oh, tatsächlich! Ich muss das wohl übersehen haben. Es war wirklich nicht meine Absicht, Ärger zu machen.
- Achtung, Ronald! Da kommt ein Auto!
- Oh Gott, ... das habe ich gar nicht kommen sehen!
- Also wirklich! Du solltest besser aufpassen!

Задание 6. Найдите в следующих диалогических единствах и проанализируйте высказывания, которые выражают угрозу.

- Du willst mir also nicht helfen?
- Nein, ich habe keine Zeit dafür.
- Das werde ich mir merken! Sicher brauchst du mich auch mal!
- Wie konntest du das nur machen? Ich begreife das nicht! Das hätte ich nie von dir gedacht!
- Ich weiß auch nicht, ...
- Das kommt mir nicht noch was! Da wirst du mich kennen lernen!

Задание 7. Проанализируйте следующие диалоги:

а) Найдите в них (если они присутствуют) предложение, совет, предупреждение, угрозу, просьбу; б) Назовите языковые средства, с помощью которых выражены данные речевые акты.

Dialog 6

Frau Brett: So, Herr Decker, ich zeige Ihnen unsere Firma. Hier ist der Empfang, wie Sie sehen.

Herr Becker: Mm. Sehr schön.

Frau Brett: Und hier nebenan ist das Büro des Geschäftsführers, Herrn Olson. Durch diese Tür geht es zur Abteilung Vertrieb und Marketing. Hier koordinieren wir die Arbeit unserer Vertreter.

Herr Becker: Also, mit dieser Abteilung werde ich direkt zu tun haben.

Frau Brett: Ja, das stimmt. Hier nebenan ist die Buchhaltung. Hier machen wir die Kontenführung und rechnen die Löhne und Gehälter ab.

Herr Becker: Ah, hier bezahlt man also meine Provision!

Frau Brett: Ja, genau.. Und daneben ist die Einkaufsabteilung. Hier kaufen wir das Material für die Fertigung ein.

Herr Becker: Lind was für ein Zimmer ist das gegenüber?

Frau Brett: Das ist unser Konferenzzimmer. Möchten Sie reinschauen?

Herr Becker: Aha, sehr imposant!

Frau Brett: Also, gehen wir weiter. Hier links sehen Sie das Konstruktionsbüro. Hier entwerfen wir Designs für neue Modelle.

Herr Becker: Mit Computern?

Frau Brett: Mit Computern und auch manuell. Dort in der Ecke links ist die Küche, und gegenüber sind die Toiletten. Und das ist die Arbeitsvorbereitung. Hier planen wir die Produktion für die kommenden Wochen. So, und jetzt gehen wir links in die Fertigungshalle.

Herr Becker: Hier fertigen Sie also die Produkte an. Mm, das ist aber beeindruckend! Und alles so modern!

Frau Brett: Ja, dieses Jahr haben wir in neue Maschinen investiert. Dort in der Ecke sitzt Herr Boltmann und überwacht die Produktion. Gehen wir rein.

Herr Becker: Hallo, Herr Boltmann.

Herr Boltmann: Tag, Herr Becker. So, jetzt machen wir einen Rundgang durch die Fertigungshalle. Kommen Sie mal mit.
Herr Becker: Was ist das da drüben?
Herr Boltmann: Das ist unser Prüfraum. Dort testen wir unsere Produkte.
Herr Becker: Sehr interessant.
Herr Boltmann: So, gehen wir mal weiter.
Herr Becker: Also, das war wirklich interessant. Und was für ein Gebäude ist das da draußen?
Herr Boltmann: Das ist unser Fertiglager. Dort lagern wir die Fertigprodukte.
Herr Becker: Aha.
Frau Brett: So, das wäre dann alles. Gehen wir zurück in das Verwaltungsgebäude?
Herr Becker: Recht herzlichen Dank für den interessanten Rundgang, Frau Brett. Die Büros sind sehr schön, und die Fabrik ist höchst modern. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit Norco!
Frau Brett: Vielen Dank, Herr Becker.

Dialog 7

Herr Noske: Also, trinken wir auf Moritas neue Niederlassung in Weimar!
Herr Weber: Ja, auf ihren Erfolg! Prost.
Herr Noske: Zum Wohl. Sie sind doch aus Weimar, Herr Weber. Was ist denn Weimar für eine Stadt?
Herr Weber: Weimar ist eine mittelgroße Stadt und ist, wie Sie bestimmt wissen, für ihre historischen Verbindungen mit Goethe, Schiller und Liszt bekannt. Goethe hat mal gesagt: «Wählen Sie Weimar zu Ihrem Wohnort. Wo finden Sie auf einem so engen Flecken noch so viel Gutes!»
Herr Noske: Es muss ja sehr schön sein. Und wo wohnen Sie?
Herr Weber: In der Nähe des Stadtzentrums, in der Altstadt.
Herr Noske: Und wie wohnt man dort?
Herr Weber: Es ist schon sehr schön, dort zu wohnen. Trotz der Zentrumslage ist es dort relativ ruhig. Nur es kommen jetzt immer mehr Touristen, und das Parken wird immer schwieriger!
Herr Noske: Ja, das Parken ist immer ein Problem in der Stadt. Wie kommen Sie denn zur Arbeit? Fahren Sie mit dem Auto?
Herr Weber: Nein, ich gehe zu Fuß, dafür brauche ich nur 15 Minuten.
Herr Noske: Toll, ich brauche mindestens eine Stunde. Und wie wohnen Sie, wenn ich fragen darf?
Herr Weber: Wir haben eine Wohnung im dritten Stock eines Altbaus.
Herr Noske: Gehört die Wohnung Ihnen, oder ist es eine Mietwohnung?
Herr Weber: Es ist eine Mietwohnung.
Herr Noske: Und wie groß ist sie?
Herr Weber: Ungefähr 80 Quadratmeter. Wir haben drei Zimmer und einen Balkon. Und wo wohnen Sie, Herr Noske?
Herr Noske: In einem Stadtteil, der Schwalbach heißt, das liegt am nordwestlichen Stadtrand.
Herr Weber: Und wie wohnt man dort?
Herr Noske: Es ist eigentlich eine schöne Wohngegend, es ist fast im Grünen. Wir haben's nicht weit zum Taunusgebirge.
Herr Weber: Und wie kommen Sie zur Arbeit? Gibt es gute Verkehrsverbindungen ins Stadtzentrum?
Herr Noske: Ich fahre meistens mit dem Auto, die Straßenverbindungen sind sehr gut.
Herr Weber: Und wie wohnen Sie?
Herr Noske: Ich wohne in einer Doppelhaushälfte mit Südgarten.
Herr Weber: Schön, einen Garten hätte ich gern. Gehört das Haus Ihnen?
Herr Noske: Ja, das Haus habe ich vor etwa vier Jahren gekauft.
Herr Weber: Und wie groß ist es?
Herr Noske: 120 Quadratmeter. Es hat vier Zimmer.
Herr Weber: Hat das Haus einen Keller?
Herr Noske: Ja, der Keller kommt noch dazu. Da unten macht mein Sohn Musik.

Dialog 8

Rezeption: Hotel Dorint, Freiburg-City, guten Tag.
Frau Lind: Guten Tag, hier Lind, Firma HML. Kann ich bitte den Direktor, Herrn Offers, sprechen?
Rezeption: Einen Moment, bitte, ich verbinde.
Herr Offers: Guten Tag, Offers.
Frau Lind: Guten Tag, Lind, Firma HML. Es geht um unsere Jahreskonferenz nächstes Jahr. Erstmal vielen Dank für die Konferenzunterlagen, die Sie mir geschickt haben.
Herr Offers: Gern geschehen.

Frau Lind: Nun, die Konferenz soll Mitte Juni stattfinden und dauert drei Tage. Der Anreisetag ist Sonntag und die Abreise ist am Mittwochnachmittag.

Herr Offers: So, das wären drei Übernachtungen.

Frau Lind: Ja. Wie Sie wissen, brauchen wir Unterkunft für 70 Teilnehmer, sowie einen großen Konferenzraum für 70 Personen und zwei kleinere Seminarräume für je 35 Personen. Können Sie mir sagen, ob das Hotel um diese Zeit noch frei ist, oder haben Sie schon Buchungen?

Herr Offers: Einen Moment, bitte, ich schaue nach ... Die zweite Juniwoche ist leider völlig ausgebucht, aber die dritte Woche ist noch frei.

Frau Lind: Ah, gut, die dritte Woche wäre möglich, das notiere ich mir ... Also, Herr Offers, darf ich einige Fragen zu Ihren Preisen stellen?

Herr Offers: Aber selbstverständlich!

Frau Lind: Aus Ihrer Broschüre entnehme ich, dass Ihre Zimmerpreise bei Konferenzen und Seminaren variieren. Was wäre der Zimmerpreis für 70 Teilnehmer für drei Nächte?

Herr Offers: Da können wir einen Preis von 180 Mark pro Person pro Nacht anbieten.

Frau Lind: Dieser Preis basiert auf der Teilnehmerzahl von 70, der Aufenthaltslänge von drei Tagen und der Saison?

Herr Offers: Ja, genau.

Frau Lind: Ist der Preis inklusive Frühstück?

Herr Offers: Ja.

Frau Lind: Gut. Nun habe ich eine Frage zu Ihrer Konferenzpauschale. Wie gesagt, wir brauchen einen großen Konferenzraum und zwei kleinere Räume. Was kosten zusätzliche Konferenzräume?

Herr Offers: Wenn Sie unsere Konferenzpauschale buchen, entfallen die Bereitstellungskosten und Raummieten. Der Preis unserer Pauschale beträgt 69 Mark pro Person pro Tag.

Frau Lind: Das heißt, zusätzliche Räume werden nicht separat berechnet?

Herr Offers: Nein.

Frau Lind: Ach so, gut. Und jetzt eine Frage zum Abendessen. Wie ich sehe, ist die Pauschale inklusive Abendessen, stimmt's?

Herr Offers: Ja, das stimmt.

Frau Lind: Haben Sie eine Auswahl von Menüs?

Herr Offers: Ja, natürlich.

Frau Lind: Können Sie mir einige Menüpreise nennen?
Herr Offers: Die 3-Gang-Menüs fangen bei 19 Mark an und gehen bis zu 44 Mark. Dann haben wir einige 4-Gang-Menüs, die zwischen 61 und 68 Mark kosten. Wir bieten auch Buffets zu 40 Mark und 60 Mark.

Frau Lind: Gut, Herr Offers, ich habe alles notiert. Könnten Sie mir bitte ein schriftliches Preisangebot machen?

Herr Offers: Ja, gerne, Frau Lind, das mache ich noch heute.

Frau Lind: Vielen Dank, Herr Offers, auf Wiederhören.

Herr Offers: Auf Wiederhören.

Dialog 9

Herr Habicht: Hier spricht Habicht von Schöller Software. Guten Tag, Frau Käutner. Wie geht es Ihnen?

Frau Käutner: Guten Tag, Herr Habicht. Mir geht's gut, trotz der vielen Arbeit. Bei uns klingelt zurzeit am laufenden Band das Telefon. Das Messe-Fieber ist wieder ausgebrochen.

Herr Habicht: Ja, ich sehe mit Schrecken, dass gar nicht mehr lange Zeit ist. Ich möchte mich nur bei Ihnen erkundigen, ob Sie für uns noch einen Stand haben. So wie das letzte Mal, etwa 25 m² groß.

Frau Käutner: Ich nehme an, Sie wollen wieder nach Halle B?

Herr Habicht: Ja, das wäre uns am liebsten.

Frau Käutner: In Halle B haben wir noch zwei Möglichkeiten, einmal direkt am Eingang, das wäre Stand Nr. 3 und dann in Reihe 2, Stand Nr. 15. Sie haben ja sicher den Messeplan vorliegen.

Herr Habicht: Hm, ja, sind die beiden Stände identisch? Auch preislich?

Frau Käutner: Der am Eingang ist etwas größer, kostet auch mehr. Die Lage ist ja auch besser. Der würde für die gesamte Dauer der Ausstellung 25 000,- DM kosten.

Herr Habicht: Ich glaube, das lässt sich machen. Wie groß ist der Stand genau?

Frau Käutner: Das sind 28 m².

Herr Habicht: Okay. In Ordnung. Bitte halten Sie uns den Stand frei. Wir bestätigen gleich heute schriftlich.

Frau Käutner: Danke, Herr Habicht. Und viel Erfolg auch dieses Jahr wieder.

Задание 2. Составьте диалоги, в основе которых лежат следующие ситуации. Используйте высказывания, выражающие предложение, совет, предупреждение, угрозу, просьбу там, где это возможно.

Situation 2

Information für Partner A

Sie arbeiten bei der Firma Oriel & Co. Sie holen Frau Kohl, einen Gast aus Deutschland, um 9.30 Uhr vom Flughafen ab und fahren sie zu der Firma. Machen Sie Konversation unterwegs. Stellen Sie Fragen mit Hilfe der Stichwörter:

- Wie/Reise?
- Wetter in Deutschland?
- erster Besuch?
- Woher/in Deutschland?
- Was für eine Stadt?

Beenden Sie das Gespräch mit: *So, da ist die Firma.*

Information für Partner B

Sie sind Dagmar Kohl. Sie besuchen die Firma Oriel & Co. Ein/e Mitarbeiter/in der Firma holt Sie um 9.30 Uhr vom Flughafen ab. Beantworten Sie seine/ihre Fragen mit Hilfe dieser Informationen:

- Sie hatten einen guten Flug, das Essen war aber nicht sehr gut.
- Das Wetter in Deutschland ist sehr schlecht, es regnet schon seit drei Tagen.
- Sie sind zum ersten Mal hier.
- Sie kommen aus Ludwigshafen in Rheinland-Pfalz, wohnen und arbeiten aber seit einigen Jahren in Berlin.
- Berlin ist eine sehr interessante und lebendige Stadt, aber das Leben dort ist manchmal sehr hektisch.

Situation 3

Information für Partner A

Stellen Sie die Rolle der nationalen Telefonauskunft mit Hilfe der Telefonnummern unten. Wenn Sie einen Anruf bekommen, sagen Sie:

Auskunft, guten Tag. Welcher Ort, bitte?

Wie heißt der Teilnehmer?

Frankfurt am Main

Golisch Elektro-Service,
Tel: (0 69) 68 54 32

Hannover

Wilhelmsen Kunststoffe GmbH,
Tel: (05 11) 42 51 85

Information für Partner B

Rufen Sie die nationale Auskunft an. Sie brauchen die Telefonnummern folgender Firmen:

Golisch Elektro-Service, Frankfurt am Main
Wilhelmsen Kunststoffe GmbH, Hannover

Situation 4

Information für Partner A

Rufen Sie die Firma Würth, Saarbrücken, an. Sie möchten folgende Personen sprechen:

Herr Münster von der Verkaufsabteilung
Frau Lautenbach von der Buchhaltung
Herr Schlüter vom Kundendienst

Information für Partner B

Sie sind Telefonist/in bei der die Firma Würth, Saarbrücken. Nehmen Sie Anrufe für folgende Personen entgegen.

Name	Abteilung	
Herr Münster	Verkaufsabteilung	Anschluss besetzt.
Frau Lautenbach	Buchhaltung	Bis 16.00 Uhr in einer Besprechung
Herr Schlüter	Kundendienst	Im Moment nicht da.

Situation 5

Information für Partner A

Sie arbeiten am Informationsschalter im Flughafen Köln/Bonn. Beantworten Sie die Fragen eines/einer Reisenden anhand dieser Informationen.

ZUBRINGER
Schnellbusse (Airport Bus) Ab KÖLN (Linie 170) Stadthaltestelle Hauptbahnhof/Busbahnhof Breslauer Platz. Haltestelle am Bahnhof Deutz mit direktem Zugang zur Kölner Messe: täglich 05.40 sowie 06.00 bis 07.00 Uhr alle 30 Minuten, 07.15 bis 20.00 Uhr alle 15 Minuten, 20.30 bis 23.00 alle 30 Minuten. Ab FLUFHAFEN nach Köln: täglich 06.05 bis 07.35 alle 30 Minuten, 07.50 bis 20.35 Uhr alle 15 Minuten, 21.05 bis 23.35 Uhr alle 30 Minuten. Zusatzbusse zur und von der Kölner Messe bei Bedarf. (Busse halten direkt vor den Messe-Eingängen.) Fahrzeiten: 20 bis 39 Minuten Fahrpreise: Erwachsene 3,60 Euro (einfache Fahrt); Kinder 1,90 Euro (einfache Fahrt)

Information für Partner B

Sie besuchen die Kölner Messe. Informieren Sie sich am Informationsschalter, wie Sie vom Flughafen Köln/Bonn zur Messe kommen, wie lang die Fahrzeit ist, und was eine Fahrkarte kostet.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Научная литература

1. Анисимова, Т.В. Типология жанров деловой речи (риторический аспект) : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19 / Анисимова Татьяна Валентиновна; Кубанский государственный университет. – Краснодар, 2000. – 46 с.
2. Апресян, Ю.Д. Идеи и методы современной структурной лингвистики / Ю.Д. Апресян. – М. : Просвещение, 1966. – 112 с.
3. Аристов, С.А. Коммуникативно-когнитивная лингвистика и разговорный дискурс / С.А. Аристов, И.П. Сусов // Лингвистический вестник : сб. науч. тр. – Ижевск : Изд-во учеб.-метод. объединения Santa Linqua, 1999. – Вып. I. – С. 5 – 10.
4. Богданов, В.В. Классификация речевых актов / В.В. Богданов // Личностные аспекты языкового общения. – Калинин : Изд-во Калинин. гос. ун-та, 1989. – С. 25 – 37.
5. Васильев, Л.Г. Прагматика аргумента: коммуникативный подход / Л.Г. Васильев, Н.А. Ощепкова // Тверской лингвистический меридиан. – Тверь : Изд-во Твер. гос. ун.-та, 2000. – С. 39 – 46.
6. Городникова, М.Д. Немецко-русский словарь речевого общения. – 2-е изд. / М.Д. Городникова, Д.О. Добровольский. – М. : Русский язык, 1999. – 331 с.
7. Григорьев, Е.И. Основы фонопрагматики немецкого языка: монография / Е.И. Григорьев. – Днепропетровск : Навчальна книга, 1997. – 169 с.

8. Иванова, В.И. Коммуникативная семантика предложения-высказывания / В.И. Иванова // Язык и дискурс. Когнитивные и коммуникативные аспекты : сб. науч. работ. – Тверь : Изд-во Твер. гос. ун-та, 1997. – С. 16 – 22.
9. Кашкин, В.Б. Введение в теорию коммуникации : учеб. пособие / В.Б. Кашкин. – Воронеж : ВГУ, 2000. – 175 с.
10. Клюев, Е.В. Речевая коммуникация : учеб. пособие для ун-тов и вузов / Е.В. Клюев. – М. : ПРИОР, 1998. – 224 с.
11. Кобозева, И.М. «Теория речевых актов» как один из вариантов теории речевой деятельности / И.М. Кобозева // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – М. : Прогресс, 1986. – С. 7 – 21.
12. Кондаков, Н.И. Логический словарь-справочник. – 2-е изд., испр. и доп. / Н.И. Кондаков. – М. : Наука, 1975. – 720 с.
13. Лайонз, Дж. Введение в теоретическую лингвистику / Дж. Лайонз. – М. : Прогресс, 1978. – 544 с.
14. Макаров, М.Л. Интерпретативный анализ дискурса в малой группе / М.Л. Макаров. – Тверь : Изд-во Твер. гос. ун-та, 1998. – 200 с.
15. Остин, Дж.Л. Слово как действие / Дж.Л. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 22 – 129.
16. Почепцов, Г.Г. Фатическая метакоммуникация / Г.Г. Почепцов // Семантика и прагматика синтаксических единств : сб. науч. тр. – Калинин : Изд-во Калинин. гос. ун-та, 1981. – С. 52 – 59.
17. Романов, А.А. Управленческая коммуникация / А.А. Романов. – Тверь : АО Тверьэнерго, 1996. – 240 с.
18. Семенков, О.И. Информация / О.И. Семенков // Новейший философский словарь / сост. А.А. Грицанов. – М. : Изд-во В.М. Скакун, 1998. – 896 с.
19. Сергеев, В.И. Когнитивные методы в социальных исследованиях / В.И. Сергеев // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М. : Наука, 1987. – С. 3 – 20.
20. Сусов, И.П. Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы / И.П. Сусов // Прагматика и семантика синтаксических единиц. – Калинин : Изд-во Калинин. гос. ун-та, 1984. – С. 3 – 12.
21. Сухих, С.А. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса / С.А. Сухих, В.В. Зеленская. – Краснодар : Изд-во Кубанск. гос. ун-та, 1999. – 276 с.
22. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 576 с.
23. Antons, G. Textmusterwissen: Beschreibungsprobleme am Beispiel von Grußworten / G. Antons // Engelkampff K., Lorenz B., Sandig (Hrsg.): Wissenspräsentation und Wissensaustausch: Interdisziplinäres Kolloquium der Niederländischen Tage in Saarbrücken. – April, 1986. – S. 157 – 188.
24. Austin, J.L. How to Do Things with Words / J.L. Austin. – Oxford, 1962.
25. Auwera, J. van der. On the Meaning of Basic Speech Acts / J. Auwera van der. // Journal of Pragmatics. – 1980. – № 4. – P. 253 – 264.
26. Bach, R. Linguistic Communication and Speech Acts / R. Bach, H.R.M. Harnisch. – Cambridge : MA, 1980. – 327 p.
27. Ballmer, Th. Speech Act Classification / Th. Ballmer, W. Brennenstuhl. – Berlin etc., 1981. – 274 p.
28. Eemeren, F. van. Speech acts in argumentative discussions / Van F. Eemeren, R. Grootendorst. – Dordrecht, 1983.
29. Eemeren, F. van. Argumentation, communication and fallacies: A pragma-dialectical perspective / Van F. Eemeren, R. Grootendorst. – Hilsdale, 1992.
30. Eifländer, M. Themeninitiation und Themenprogression in Alltagsgesprächen / M. Eifländer // Dialoganalyse: Referate der 2. Arbeitstagung. Bochum, 1988. – Tübingen : Niemeyer, 1989. – Bd. 2. – S. 191 – 206.
31. Franke, W. Elementare Dialogstrukturen: Darstellung, Analyse, Diskussion / W. Franke. – Tübingen : Niemeyer, 1990. – 183 S.
32. Fraser, B. Hedged Performatives / B. Fraser // Syntax and Semantics. – New York etc., 1975. – Vol. 3: Speech Acts. – P. 187 – 210.
33. Hundsnurscher, F. Konversationsanalyse vs. Dialoggrammatik / F. Hundsnurscher // Rupp H.G. Roff (Hrsg.): Akten des 6. Internationalen Germanisten-Kongresses. – Basel, 1980. – Bd. 2, Bern, S. 89 – 95.
34. Leech, G.N. Principles of Pragmatics / G.N. Leech. – London, New York, 1983. – 250 p.
35. Möschler, J. Argumentation et Conversation: Elements pour une analyse pragmatique du discours / J. Möschler. – Paris, 1985.

36. Rehbein, J. Komplexes Handeln: Elemente zur Handlungstheorie der Sprache / J. Rehbein. – 1. Aufl. – Stuttgart : Metzler, 1977. – 377 S.
37. Schank, G. Untersuchungen zum Ablauf natürlicher Dialoge / G. Schank. – München, 1984.
38. Schegloff, E.A. Opening up Closings / E.A. Schegloff, H. Sacks. – Turner R. (ed.): Ethnometodology: Selected readings. – Harmondsworth, 1974. – P. 233 – 264.
39. Searle, J.R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language / J.R. Searle. – Cambridge, 1969.
40. Searle, J.R. Foundations of Illocutionary Logic / J.R. Searle, D. Vanderveken. – Cambridge, 1985. – 227 p.
41. Stiles, W. Classification of Intersubjective Illocutionary Acts / W. Stiles. – Language in Society. – 1981. – Vol. 10. – P. 227 – 249.
42. Tiittula, L. Metadiskurs: Explizite Strukturierungsmittel im mündlichen Diskurs / Z. Tiittula. – Hamburg : Burse, 1993. – 301 S.
43. Trojanow, V.I. Argumentation von Überzeugungen / V.I. Trojanow // Язык, дискурс и личность. – Тверь : Изд-во Твер. гос. ун-та, 1990. – С. 16 – 25.
44. Verschueren, J. Speech Act Classification: A Study of the Lexical Analysis of English Speech Activity Verbs / J. Verschueren // Language. – 1983. – Vol. 59. – No. 1. – March. – P. 166-175.
45. Wierzbicka, A. English Speech Act Verbs: A Semantic Dictionary / A. Wierzbicka. – London, 1987. – 500 p.
46. Willard, Ch. Epistemological functions of argument studies: A constructivist / interactionist view / Ch. Willard // Argumentation as a way of knowing. Ed. by D.Thomas. – Falls Church, 1980. – P. 9 – 29.
47. Wunderlich, D. Studien zur Sprechakttheorie / D. Wunderlich. – Frankfurt a. M., 1976. – 417 S.
48. Wunderlich, D. Ein Sequenzmuster für Ratschläge / D. Wunderlich // Metzger D. (Hrsg.): Dialogmuster und Dialogprozesse. – Hamburg, 1981. – S. 1 – 30.

Источники примеров

- a. Акунин, Б. Азель / Б. Акунин. – М. : Захаров, 2000. – 237 с.
- b. Акунин, Б. Смерть Ахиллеса / Б. Акунин. – М. : Захаров, 2003. – 320 с.
- c. Зегерс, А. Седьмой крест / А. Зегерс. – М. : Художественная литература, 1975. – 510 с.
- d. Лесков, Н.С. Леди Макбет Мценского уезда / Н.С. Лесков. – М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 1999. С. 163 – 206.
- e. Маринина, А.Б. За все надо платить / А.Б. Маринина. – М. : ЗАО ЭКСМО, 1997– 416 с.
- f. Маринина, А.Б. Когда боги смеются / А.Б. Маринина. – М. : ЭКСМО – ПРЕСС, 2000. – 448 с.
- g. Мосияш, С.П. Великий государь Федор Алексеевич. Романо- вы / С.П. Мосияш. – М. : АРМАДА, 1995. – 568 с.
- h. Наживин, И. Распутин / И. Наживин. – М. : АРМАДА, 1996. – 490 с.
- i. Пастернак, Б. Доктор Живаго / Б. Пастернак. – М. : Книжная палата, 1989. – 431 с.
- j. Распутин, В. Деньги для Марии / В. Распутин // Распутин В. Живи и помни. – М. : Голос, 1993. – 3 – 108 с.
- k. Токарева, В. Неромантичный человек / В. Токарева // Токарева- ва В. Лиловый костюм. – М. : ООО АСТ, 2002. – С. 133 – 183.
- l. Токарева, В. Старая собака / В. Токарева. Лиловый костюм. – М. : ООО АСТ, 2002. – С. 86-133.
- m. Чуковский, К. Бармалей / К. Чуковский. – М. : ООО Астрель, 2005. – С. 47 – 60.
- n. Чуковский, К. Мойдодыр / К. Чуковский. – М. : ООО Астрель, 2005. – С. 30 – 46.
- o. Conlin, C. Unternehmen Deutsch. Lehrbuch / C. Conlin. – München : Klett, 1995. – 216 S.
- p. Eichheim, H. Mit Erfolg zum Zertifikat: Testheft / H. Eichheim, G. Storch. – München : Klett, 1999. – 140 S.
- q. Höffgen, A. Deutsch für den Beruf / A. Höffgen. – Ismaning : Verlag für Deutsch, 1996. – 264 S.
- r. Hoffmann, E.T. Der Sandmann / E.T. Hoffmann // Märchen und Erzählungen. – Berlin und Weimar: Aufbau-Verlag, 1986. – S. 131-166.
- s. Kelz, H. Wirtschaft: Deutsch im Beruf. Lehrbuch 1 / H. Kelz, G. Neuf. – Rheinbreitbach : Verlag Dürr & Kessler, 1993. – 142 S.
- t. Seghers, A. Das siebte Kreuz / A. Seghers. – Leipzig : Verlag Philipp Reclam, 1971. – 422 S.
- u. Tenberg, H. Gründung einer Tochterfirma in Grossbritannien: Videofilm und Arbeitsbuch / H. Tenberg, W. Starkbaum. – München : Goethe-Institut, 1991. – Videofilm.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. КОНВЕРСАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ И ДИСКУРСИВНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИЛЛОКУТИВНЫХ ТИПОВ РЕЧЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	5

Глава 2. ДИСКУРСИВНЫЕ ФАЗЫ И ИХ СТРУКТУРИРОВАНИЕ	10
Глава 3. АРГУМЕНТАТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ	24
3.1. Убеждение как одна из форм аргументации	25
3.2. «Предложение» и «совет» как речевые стратегии аргументативного дискурса	30
3.3. «Предупреждение» и «угроза» как речевые стратегии аргументативного дискурса	35
3.4. «Побуждение» как речевая стратегия аргументативного дискурса	40
Глава 4. ИНФОРМАЦИОННАЯ КОММУНИКАЦИЯ	43
4.1. Репрезентатив как речевая стратегия информационного дискурса	43
4.2. Интеррогатив как речевая стратегия информационного дискурса	44
Глава 5. СОЦИАЛЬНО-РИТУАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ	49
Глава 6. МЕТАДИСКУРС	52
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	63
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	75