

Федеральное агентство РФ по образованию
Калужский государственный педагогический университет
им. К.Э. Циолковского

***ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ
СОВРЕМЕННОЙ ЛИНГВИСТИКИ***

Сборник научных трудов

Выпуск шестой

Калуга – 2010

УДК 801

ББК 81+Я43

Д 48

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЛИНГВИСТИКИ: Сб-к научных трудов / Отв. ред. – д.ф.н., проф. Л.Г. Васильев. – Калуга: Калужский гос. пед. ун-т, 2010. – Вып. 6. – 99 с.

Редколлегия сборника: д.ф.н., проф. Л.Г. Васильев (отв. редактор); д.ф.н., проф. Л.П. Семененко; к.ф.н. О.А. Гусева (отв. секретарь редколлегии); к.ф.н., доц. Е.М. Масленникова.

В очередном межвузовском сборнике научных трудов представлены статьи и рецензии пяти докторов наук (две – в соавторстве с их учениками), десяти кандидатов наук и одиннадцати молодых ученых – аспирантов и соискателей. Тематика статей самая разнообразная и охватывает важнейшие направления современного языкознания. Это: прагматика и семантика дискурса; лингвистическая аргументология; лингвопсихология и речевое воздействие; жанрология; концептология; когнитивная лингвистика; лингвокультурология; гендерная лингвистика; фразеология; фонетика.

В этом выпуске вновь введен раздел «Рецензии», в котором анализируются монографические работы по лингвистической аргументологии и по когнитивной лингвистике.

Заметим, что поскольку в процессе технического редактирования текст подвергся сжатию, объем статей следует исчислять по количеству печатных знаков, а не страниц.

Рекомендуется лингвистам-профессионалам, аспирантам и соискателям, магистрантам и студентам-дипломникам языковых специальностей.

© Калужский гос. пед. ун-т им. К.Э. Циолковского, 2010

Дискуссионные вопросы современной лингвистики

Выпуск 6

Сборник научных трудов

Калужский государственный педагогический
университет им. К.Э. Циолковского

Подписано к печати 31.01.2010 г.

Формат 60 x 84 1/16

Бумага офсетная. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 10,1. Тираж 100 экз.

Отпечатано в ЦНИТ КГПУ им. К.Э. Циолковского

Лиц. ПЛД № 42-29 от 23.12.99

Иванова-Мицевич И.В. Факторы структурирования семантики предложения // Научный Вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия "Современные лингвистические и методико-дидактические исследования". – 2009. – Вып. 1 (11). – С. 124–132.

Колшанский Г.В. Некоторые вопросы семантики языка в гносеологическом аспекте // Принципы и методы семантических исследований. – М.: Наука, 1976. – С. 5–31.

ЛЭС – Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Наука, 1990. – С. 438.

Макуца Е.В. Структура и семантика предложений с глаголами физического восприятия в английском языке: Дис. ... канд. филол. наук. – Минск, 2003. – 116 с.

Москальская О.И. Проблемы системного описания синтаксиса. – М.: Высш. шк., 1974. – 156 с.

Нунен М. О подлежащих и топиках // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1982. – Вып. 11. – С. 256–276.

Падучева Е.В. Принцип композиционности в неформальной семантике // Вопросы языкознания. – 1999. – № 5. – С. 3–23.

Слепухина М.В. Эмпатия как средство отражения ситуации // Материалы ежегодной научной конференции преподавателей и аспирантов Минского государственного лингвистического университета. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т, 2003. – Ч. 2. – С. 65–67.

Сусов И.П. Семантическая структура предложения. – Тула: Тульск. гос. пед. ин-т, 1973. – 141 с.

Теньер Л. Основы структурного синтаксиса. – М.: Прогресс, 1988. – 656 с.

Филлмор Ч. Делю о падеже // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1981. – Вып. 10. – С. 369–495.

Фреге Г. Смысл и денотат // Семиотика и информатика. – М., 1997. – Вып. 35. – С. 351–379.

Чейф У. Данное, контрастивность, определенность, подлежащее, топики и точка зрения // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1982. – Вып. 11. – С. 277–317.

Bogushevich D.G. Outline of the Compositional Syntax // Proceedings of the 16th International Congress of Linguists. – Oxford: Pergamon, 1997. – P. 1–16.

Kuno S. Subject, Theme and the Speaker's Empathy // Subject and topic. – New York, 1976. – P. 417–444.

Васильев Л.Г.
доктор филологических наук, профессор
Калужский госпедуниверситет
lev@kspu.kaluga.ru
Черкасская Н.Н.
кандидат филологических наук
Удмуртский госуниверситет
euroopt@udm.ru

К ОЦЕНКЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ДИАЛОГОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛИНГВИСТИКЕ

Понятие стратегий и тактик связано с понятием конвенциональности дискурса, использованием моделей и интерпретативных схем. Выявление стратегий дает возможность представления речевых действий в виде имманентной системы, отвлеченной от конкретного контекста и включающей общие константы (автор, адресат, социальный мотив и др. – см.: [Beyer 1977]). Это позволяет, в свою очередь, решить более крупную задачу «формализации общих и специальных условий, которые делают речевое действие в интеракции однозначным» [Beck 1980: 94].

Стратегии не являются предельными макроуровневыми феноменами в дискурсе. В [Демьянков 1982: 331–333] говорится о принципах и конвенциях общения, которым подчиняются стратегии. Это принципы выразимости, оптимальности, эффективности, сотрудничества, ясности, буквальности, идентифицирования, правдивости и доверия, неточности выражения в контексте, потенциальной выразимости оснований, договоренности о данном и новом, выполнения взятых обязательств, неконкретизированного времени, временной ограниченности, избыточности действия в общении; конвенции о выражении способности, желания, намерения, разрешения. Наиболее известны в прагматической лингвистике принципы Сотрудничества [Грайс 1985], Вежливости [Leech 1983], Сохранения лица [Brown, Levinson 1987]. Собственно стратегии состоят в применении того или иного правила/принципа.

В.З. Демьянков предлагает следующую общую классификацию стратегий: (1) стратегии, использующие общие свойства коммуникации – как речевые, так и паралингвистические (например, культуремы); (2) стратегии чисто вербального общения, использующие: (а) свойства динамики коммуникации («организация разговора»), например, стратегии занятия инициативы в разговоре, введения в разговор поправок и т.д.; (б) свойства единиц общения (знания семантико-прагматического потенциала высказывания), в т. ч. знание системы

речевых актов и та или иная степень владения ею; (в) владение «техникой» проведения конкретных речевых актов, в случае институциональных видов общения; (г) техника «совершенствования» высказывания (владение языковыми средствами, знания о мире вещей, понятий, о внутренней логике процессов, а также набор ожиданий, общих для конкретной социальной группы), в т.ч. владение навыками говорящего (стратегии связной речи, стратегии выражения установок по отношению к тем или иным высказываниям, знаниям) и навыками слушающего (умение подкакивать, возражать — вслух по ходу чужой речи или только по окончании ее) и т.д. [Демьянков 1982: 336].

Речевое общение подчинено определенным закономерностям, и ориентировано на успешность планируемого перлокутивного эффекта и дальнейшего коммуникативного взаимодействия по реализации цели, которая в продуктивном общении является общей для коммуникантов. В диалогическом общении можно вести речь о стратегиях и тактиках порождения и понимания дискурса, в монологическом — только порождения *или* только понимания (интерпретации или анализа).

В первом случае мы имеем дело с реализацией (а) ряда целей в структуре общения, и (б) с понятием оптимального достижения каждой цели [ван Дейк 1989: 272]. Во втором случае коммуникативная стратегия предстает как цель решений говорящего, коммуникативных выборов тех или иных действий для достижения коммуникативной цели [Кочетова 2001:134].

Под коммуникативной стратегией можно понимать тип поведения автора дискурса, который находится в соответствии с глобальной и локальными целями последнего; иначе говоря, цели можно рассматривать как критерии в выборе стратегий (но не как сами стратегии). Дополним сказанное некоторыми соображениями методологического порядка.

Согласно М.Л. Макарову, коммуникативные стратегии представляют собой синтагматические образцы организации дискурса, определяющие его открытие, продолжение и закрытие, когда коммуникант выбирает тот или иной ход. В анализе дискурса стратегия представляется как организация коммуникативных ходов в дискурсе, так как «каждое высказывание, как и их последовательность, выполняет множество функций и преследует множество целей, в связи с чем говорящий отбирает языковые средства, которые оптимально соответствуют имеющимся целям» [Макаров 2003: 193]. Такой подход позволяет установить последовательность коммуникативных ходов, выражающую «градиацию важности сообщаемой автором информации, схему логической организации дискурса, различение прогрессии и стагнации текста. Анализ формально-функциональной организации дискурса позволяет определить его степень ориентированности на адресата, функциональность коммуникативных ходов и их лексическую и грамматическую реализацию, а также выделить типы отношений, обеспечивающих смысловую связность дискурса» [Громова 2007: 57].

Представляется, что подход М.Л. Макарова, приемлемый в исследовательских целях, в методологическом отношении отражает лишь часть картины. Ведь стратегии не ограничиваются реализационно-синтагматической ролью — они являются средством, не только направляющим, но и *задающим* в когнитивном процессе названную синтагматику и поэтому обладают не только синтагматической, но и парадигматической функцией. Синтагматическая функция в трактовке М.Л. Макарова акцентирует локально-когерентный аспект дискурса, оставляя в тени вопрос о глобальной когерентности, которая сопряжена с понятием глобальной или центральной цели. Так, в РЖ апеллирова центральной целью можно считать перлокутивный эффект принятия адресатом желательных для автора мер, локальной (средством) для этого уровня — перлокутивный эффект побуждения адресата к действию.

Анализ конкретных дискурсов позволяет — в духе подхода, предложенного М.Л. Макаровым — установить разнообразие синтагматики стратегий, которые будут характерны для каждой конкретной языковой личности в отдельности. В этом случае мы станем на позиции идентификационно-описательного таксономического подхода (ср. подобный подход в поздней теории генеративной семантики Дж. Лакоффа, который привел к отказу автора от идей этой парадигмы в связи с невозможностью исчерпывающей систематизации конкретно-языковых данных — [Звегинцев 1981; Васильев 1983: Гл. 2]). Однако если принять идею о парадигматичности стратегий, то данное разнообразие вполне поддается систематизации по принципу разделения на *общее* — *особенное*, где общее задается как раз означенной парадигмальной целевой функцией.

В подходе Е.В. Ключева [1998: 10–12], понятие *коммуникативная стратегия* предусматривает необходимость обращения и к другим понятиям — *коммуникативная цель*, *коммуникативное намерение*, *коммуникативная задача*, *коммуникативная интенция*, *коммуникативная тактика*, *коммуникативная перспектива*, *коммуникативный опыт* и *коммуникативная компетенция*. *Стратегия* есть совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели. Представление о способе объединения этих теоретических ходов в коммуникативную стратегию как в единое целое именуется коммуникативной *интенцией*, которая и является движущей силой коммуникативной стратегии. *Коммуникативная цель* — стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт. *Коммуникативная перспектива* — это возможность вызвать желаемые последствия в реальности.

Коммуникативная компетенция есть рабочий набор коммуникативных стратегий, присущих индивиду или группе индивидов. Коммуникативная тактика – это совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия, т. е. тактика, в отличие от стратегий, прежде всего, соотносена не с коммуникативной целью, а с набором коммуникативных намерений. Коммуникативное намерение (*задача*) рассматривается в качестве тактического хода, являющегося практическим средством движения к соответствующей коммуникативной цели. Вся совокупность таких практических средств в процессе речевого взаимодействия создаёт коммуникативную тактику.

В целом, можно считать, что реализация стратегий речевого общения происходит при помощи тактик. При этом выделение тактик может осуществляться в опоре на разные принципы; обычно это принцип целое (стратегия) :: часть (тактика). При этом следует иметь в виду, что для дробления могут браться разные аспекты стратегий – например, иллюкативное содержание, пропозициональное содержание (если стратегия представлена в виде сценария) и т.п. В монологическом подходе присутствует ингерентный для стратегий параметр планирования с параметром контроля (прогностических корректировок) со стороны отправителя, а в диалогическом – он же плюс параметр контроля со стороны обоих общающихся.

Ниже анализируются диалогические подходы: (а) лингвопсихологический (С.А. Сухих, Я.Т. Рытнникова), (б) собственно прагматический (О.С. Иссерс, Л.А. Афанасьева, Е.В. Рублёва) (в) прикладной в сферах: политической аргументации (Н.А. Ощепкова); телепублицистики (Л.А. Фирстова); интервью (Е.В. Швец, С.В. Штырева); маркетинга (Ю.К. Пирогова); педагогической аргументации (Е.М. Ручкина).

Описание сущности и механизмов речевых стратегий, по мнению С.А. Сухих [1986: 73], предполагает минимум два компонента: (а) оценку ситуации; (б) опору на понятие целеполагания, предусматривающую выбор одной из ряда задаваемых целей, преобразование мотива в мотив-цель, выделение промежуточных целей. На стадии выполнения осуществляется вербализация. В интерактивной ситуации могут иметь место пересмотр плана и различные коррекции, которые манифестируют ориентировочную деятельность как аппарат управления поведением.

Принимая личностно-акциональный подход к стратегиям, С.А. Сухих выделяет следующие их тактики («действия»): формирование цели; установление контакта; реализация контакта; изложение плана; аргументацию; мотивацию; оценку; выражение эмоций (симпатий, антипатий); размышление вслух; оправдание; подстрекательство. Этот список не носит исчерпывающего характера.

Построение стратегий подчиняется ряду факторов: ожидания на основе общего контекста интеракции; специальные планы (вписывание предлагаемого в намерения реципиента, который реконструирует по отдельным действиям мотив-цель продуцента); степень знакомства коммуникантов; социальный повод; близость установок; сходство интересов; направление перспектив коммуникантов (как А видит Б; как А видит себя; как А видит способ, каким Б видит себя и А); структура личности. Для построения стратегий последний фактор имеет решающее значение, поэтому рассматривается автором подробно. В структуре личности выделяются два основных пласта релевантных для построения и описания стратегий – знания о предметном мире и совокупность норм и оценок. Это задаёт три интервала абстракции: (1) макроуровень, предназначенный для решения задач, связанных с согласованием и рассогласованием интенций коммуникантов; (2) средний уровень, на котором описывается роль последовательности фаз в речевых стратегиях, особенности протекания информационно-поисковой деятельности (в соответствии с фазами стратегий при подстройке одного из коммуникантов или нарушения ее в случае разрыва общения); (3) микроуровень, используемый для изучения типов речевых действий и способов их совершения, соотношения темы и интенции и их смены, специфики прерывания беседы, грамматического оформления речевых действий.

Прагматическая связанность диалога достигается взаимодействием речевых актов внутри речевого хода. Ходы могут быть связаны общей темой, и их соотносённость осуществляется при помощи различных повторов. Выделяется вслед за Д. Вундерлихом [Wunderlich 1976:300] два основных типа диалоговых действий – перспективные и реактивные. Первые используются для развития взаимодействия, вторые – для погашения существующих условий. При этом речевые акты обладают полифункциональностью – например, констатируя, могут выполнять функцию мотивации (аргументации), оправдания, коррекции, уточнения, отказа, упрека, оскорбления, способствующих реализации основной интенции [Сухих 1986: 76].

Данная концепция отличается глубиной и цельностью методологии. Недостатки ее видятся в некоторой непроработанности отдельных видов стратегий. Так, мотивация то приравнивается к аргументации, то выводится за ее пределы; не устанавливается соотношение аргументации и убеждения.

В концепции Я.Т. Рытнниковой [1996] вербальные стратегии и тактики описываются применительно к РЖ семейной беседы. Вслед за [Сусов 1986] и [Сухих 1986] коммуникативные стратегия и тактика соотносятся как род и вид. Представление о речевой тактике уточняется на базе «анкеты речевого жанра» Т.В. Шмелевой [2007], включающей комму-

никативную цель, концепции автора и адресата, событийное содержание, факторы коммуникативного прошлого и будущего, языковое воплощение.

Фундаментальными стратегиями общения признаются стратегии гармонизирующего (альтруистического, Принцип Другого) и дисгармонизирующего (индивидуально-эгоистического, Я-Принцип) речевого поведения. Анализ коммуникативных тактик осуществляется в рамках этих стратегий с учетом их взаимодействия. Результатом тактических акций и реакций в рамках стратегии является интеракция (либо в совместной задаче, либо в противодействии). Реакция может преобразоваться в акцию в рамках совершенно иной стратегии. Анализ интеракций основывается на отдельном рассмотрении акций и реакций.

В *гармонической* стратегии выделяются четыре группы тактик-акций. (1) Этикетные тактики благодарности, приглашения и извинения. (2) Тактики заботы и участия – похвалы, совета и предложения. (3) Тактики семейного единения – утверждения ценности семейного общения, комплимента, естественного гедонизма. (4) Тактики заинтересованности – реального интереса и внешнего эстетического внимания.

Тактики-акции предполагают и стимулируют соответствующие гармонические тактики-реакции. Их выделено две группы.

Первая группа – речевые поддержки, направленные на реализацию принципа сотрудничества, стимулирующие речевую активность собеседника и его эмоциональный комфорт. Выделяются: (1-А) поддержки утверждения, представленные тактиками (1-А₁) этикетного, (1-А₂) семантизированного, (1-А₃) эмоционально-экспрессивного согласия; (1-Б) вопросительные поддержки (1-Б₁) конкретизации и (1-Б₂) выяснения истинности; (1-В) побудительные тактики призыва (1-В₁) к уточнению и (1-В₂) пролонгированию речевых действий. Вторая группа – этикетные реакции в ответ на этикетные тактики-акции. Выявлены: (2_а) благодарность – признание благодарности; (2_б) похвала (группа заботы и участия) – благодарности/благодарность + похвала; (2_в) совет и предложение – благодарность за совет/предложение; (2_г) успокаивание; (2_р) заинтересованность – развернутый ответ на вопрос; (2_д) семейное единение – речевая поддержка.

Дисгармоническая стратегия сопряжена с эгоизмом и личностным индивидуализмом. Деструктивные факторы в дисгармонии распадаются на (1) факторы обстановки, не располагающей к гармоничному общению, и (2) факторы нарушения принципов ритуального общения (дискретности процесса социализации, непонимания коммуникативного намерения говорящего, неприятия табу-тематики, гипертрофии Я-тем, несоблюдения эмоциональной меры в рамках открытой семейной коммуникации). В результате действия названных факторов гармонические тактики-акции могут вызывать дисгармонические реакции пассивные и активные. В ряду *пассивных* выделяются (а) тактики неприятия – тактики заботы и участия, которые стимулируют (а-1) отторжение неверной линии социально-ролевого поведения; (а-2) тактику-реакцию отторжения главного тезиса + тактику-акцию совета / предложения; (б) тактики семейного единения – реакции равнодушиного согласия и неприятия. В ряду *активных* отмечены: (а) тактики (а-1) резкого поучения, (а-2) осуждения и (а-3) разъяснения; (б) императивные тактики (б-1) прямого приказа и (б-2) манипуляции; (в) тактики-акции эгоцентризма формируются тактиками (в-1) гипертрофирования Я-темы и (в-2) сорванного раздражения.

Результатом взаимодействия с дисгармоническими тактиками-акциями может быть конфликт в интеракциях: акции поучения и осуждения → реакции неприятия; акции открытого приказа → реакции неприятия, самоуничтожения, ответного императива; акции скрытой манипуляции → реакции неприятия и т.д.

Тактики дисгармонии индивидуальны и ситуативно-специфичны, а тактики гармонии достаточно четко детерминированы и повсеместны.

Оценивая подход Я.Т. Рытنيковой, отметим тщательную проработанность таксономии на основе лингвосоциопсихологического принципа и методологически важный вывод о персональности дисгармонических тактик и конвенциональности гармонических, что дает основания для вывода об их жанровой значимости.

Концепция коммуникативных стратегий и тактик *О.С. Иссерс* [2008] (с более ранними вариантами) во многом заимствует идеи С.А. Сухих [1986]. Под коммуникативной стратегией понимается совокупность речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели. Стратегия рассматривается как планирование коммуникации и одновременно – как реализация такого плана. Стратегия речевого поведения связана с целью достижения долговременных результатов [Иссерс 2008: 54].

Стратегия представляет собой как гипотезы о будущей ситуации, так и контроль. На основе признака *гибкость* противопоставляются стратегии и принципы речевого общения; для последних характерны алгоритмичность и рекуррентность [Иссерс 2008: 55, 93, 101].

Типология речевых стратегий строится на основе различий в семантическом, стилистическом и прагматическом выборе говорящего. По *характеру цели* выделяются общие и частные стратегии, по *функции* – основные и вспомогательные. Основная стратегия направлена на решение основной задачи, ради которой было организовано общение, а именно, с воздействием на модель мира, систему ценностей и поведение адресата [Иссерс 2008: 106]. Это стратегия прогнозирующего типа.

Вспомогательные стратегии являются организационно-реализационными. Их выделено три типа: (1) прагматические, учитывающие все компоненты коммуникативной ситуации (стратегия самопрезентации (раскрытия образа автора), статусные и ролевые стратегии, эмоционально настраивающие и др.); (2) диалоговые (конверсационные), которым отводится задача контроля за организацией диалога, (стратегии мониторинга темы, контроля над инициативой, степени понимания); (3) риторические, в которых используются техники эффективного воздействия, напр., стратегия привлечения внимания [Иссерс 2008: 106–107].

Коммуникативная тактика – это речевые действия, способствующие реализации стратегии. Стратегия и тактика связаны как род и вид. Как и стратегия, тактика обладает признаком динамичности, обеспечивая гибкость стратегии, оперативное воздействие на ситуацию. Составляющими (реализационными методами и приемами) речевых тактик считаются коммуникативные ходы. Речевые тактики охарактеризованы намного подробнее, чем стратегии, как более перспективные и операбельные для описания диалогического взаимодействия. Дается 7-компонентная схема описания речевой тактики: (1) знания о предстоящем коммуникативном событии (о типе речевых действий, о когнитивных пресуппозициях коммуникантов, о будущей ситуации общения); (2) позиции в предстоящем диалоге ($\pm$ симметричность, а для несимметричности $\pm$ слабость позиции); (3) установки коммуникантов на тип общения ($\pm$ кооперативность); (4) условия успешности избранной тактики (социо-культурные рамки возможности употребления высказывания); (5) перлокутивные эффекты, свидетельствующие об $\pm$ успешности речевой тактики (наличие нарушений условий успешности – не-распознавание коммуникативного намерения или сомнительность избрания самой тактики); (6) возможные коммуникативные ходы для реализации намерения говорящего; (7) используемые языковые ресурсы для реализации стратегии [Иссерс 2008: 129].

Языковые показатели речевых тактик, смысл которых состоит в распознавании типа речевой стратегии/тактики, разделяются автором на три типа. На семантическом уровне (обозначим его как С) описаны четыре вида показателей: (С-1) глубинные клише; (С-2) особенности референции (обозначение компонентов речевой ситуации, отношений между участниками и производных этих отношений); (С-3) знания о мире (фреймы и сценарии); (С-4) имплицитные компоненты высказывания (пресуппозиции, установки и т.д.). На лексическом уровне (символ Л) характеризуются также четыре вида маркеров: (Л-1) перформативы либо метаописания коммуникативного намерения; (Л-2) стилистические (коннотативные) компоненты (воздействующие на установки слушающего); (Л-3) показатели интенсивности – «разговорного максимализма» (типа и *так всегда, вечно, в сотый раз*); (Л-4) частицы, коннективы, колебания, повторы. На лексико-грамматическом и синтаксическом уровнях (символ ЛГС) выделены: (ЛГС-1) лексико-грамматические и синтаксические модели, сигнализирующие о некоторых типах тактик (например, просьба); (ЛГС-2) аффективно-эмоциональные синтаксические модели; (ЛГС-3) синтаксическая транспозиция (типа *Мне это надо! Оно меня волнует!*). На прагматическом уровне (П) выделено четыре типа показателей: (П-1) типы языковой реакции слушающего, по которым распознается стратегия говорящего и его тактики; (П-2) коммуникативные ходы как сигналы невыраженных пропозиций; (П-3) последовательность коммуникативных ходов (одни создают условия для других); (П-4) весь комплекс коммуникативных ходов.

Оценивая подход О.С. Иссерс, следует отметить его подробность и тщательность описания – особенно это касается научно-исторического экскурса в проблему стратегий и характеристики типов речевых тактик. Не случайно, что этот подход является весьма популярным в отечественной теории диалога и имеет солидную описательную силу. Вместе с тем, в объяснительном отношении эта концепция, как представляется, содержит ряд недостатков, Эксплицируем эти недостатки.

Трактовка стратегий. Представляется, что долговременность результатов не является определяющей чертой основной стратегии – результат может быть и кратковременным. Например, стратегия опровержения точки зрения может быть успешно реализована, но само опровержение может в течение сравнительно небольшого промежутка времени быть подвергнуто сомнению, в нем могут быть найдены ошибки. Такие ситуации нередки, например, в судебных слушаниях (см.: [Пучкова 2006]). Также применение стратегии вежливости совершенно не обязательно гарантирует долговременный желаемый для говорящего результат (см.: [Ручкина 2009]). Возможно, имело бы смысл ввести уточнение о долговременности в пределах одной и той же речевой ситуации, однако у автора такой оговорки не делается.

На наш взгляд, включение О.С. Иссерс в спектр целей основных стратегий *воздействие на систему ценностей* несколько превышает реальные и ожидаемые автором возможности стратегий. Такое воздействие, несомненно, связано с долговременным эффектом, однако, учитывая, что ценности представляют собой наиболее ригидную часть когнитивного потенциала человека, (не в последнюю очередь потому, что связаны с национально-культурной картиной мира), доля таких стратегий в общем их количестве, по всей видимости, весьма невелика. Поэтому определение основных стратегий, на наш взгляд, нуждается в соответствующем уточнении – как, впрочем, и вопрос о том, сколько именно основных

стратегий, исходящих от одного коммуниканта, может присутствовать в конкретной коммуникативной ситуации, одна или более одной.

Трактовка вспомогательных стратегий также не лишена недостатков.

Во-первых, учитывая, что речевая стратегия держится на «двух китах» – прогнозировании и контроле (ср. наименование раздела 3.1. – [Иссерс 2008: 93]), следовало бы более четко определить, какова доля этих «китов» во вспомогательных стратегиях. Проще говоря, следует ли считать, что прагматическим стратегиям отводится функция контроля или организации или того и другого вместе. То же касается риторических стратегий.

Во-вторых, определяя основные стратегии как семантические, когнитивные, О.С. Иссерс допускает логическую ошибку пересечения классов, потому что едва ли можно признать, что, например, риторические стратегии не представляют собою когнитивных операций. Кстати, и сама автор признает существование функциональной общности как семантических и диалоговых стратегий, так и диалоговых и риторических стратегий (см.: [Иссерс 2008: 107]).

В-третьих, сама таксономия вспомогательных стратегий не основана на каком-либо четком признаке – ни на категориальном, ни на модульном, поэтому говорить об исчерпывающем характере элементов таксономии или об их иерархической/ прототипической организации представляется преждевременным.

Итак, нерелевантным в разделении стратегий оказываются признаки (а) долговременности воздействия; (б) разделения прогнозирования и контроля; (в) когнитивного компонента как дифференциального параметра; (г) основы и предела дробности таксономии. Все это не позволяет говорить о достаточной теоретической адекватности данной трактовки стратегий.

Трактовка тактик и их языковых показателей. Для той или иной стратегии можно составить номенклатуру прототипических тактик, однако, по признанию автора, у каждого индивидуума имеется свой репертуар речевых тактик [Иссерс 2008: 113]. Такое соседство типа и идиолекта в известной мере вызывает сомнение в возможности исчерпывающего описания тактик. Не вполне понятна также трактовка сходства и различия речевой тактики и РЖ. С одной стороны, тактика сопоставляется с понятием комплексного (по М.Ю. Федосюку) РЖ, с другой, тактики считаются близкими «первичным» РЖ (см.: [Иссерс 2008: 114]). Можно отметить и некоторое пренебрежение терминологическим различием разных уровней абстракции. Так, конфронтационные тактики считаются представляющими тип тактик, а угроза, обвинение, упрек как способы давления на адресата – видами этого типа (см.: [Иссерс 2008: 121]).

Неясно, какое отношение к языковым маркерам имеют фреймы и сценарии как когнитивные образования (уровень С-3)

Не пояснено, почему имплицитные компоненты (пресуппозиции и установки – уровень С-4) относятся к семантическим, а не к прагматическим маркерам – а ведь эти параметры, связанные с коммуникантами, т.е. имеющие отношение к прагматическому (по О.С. Иссерс) типу стратегий.

Частицы, коннективы, колебания, повторы (уровень Л-4), по нашему убеждению, вообще не принадлежат лексическому уровню, и их следует описывать в ином – морфолого-синтаксическом – блоке.

В примерах синтаксической транспозиции (уровень ЛГС-3) О.С. Иссерс транспозиция на самом деле отсутствует – они приведены в восклицательном варианте, а не самом деле задаются с вопросительно-восклицательной интонацией, ср.: *А оно мне надо?!*

В трактовке уровня П принимается подход, который можно соотносить как с прагматическим, так и с диалоговым типом вспомогательных стратегий; при этом прагматика рассматривается широко, в духе подхода С.А. Сухих [1986]¹ – ср., например, анализ диалогового взаимодействия первой встречи О. Бендера и И.М. Воробьянинова [Иссерс 2008: 117–127]. Однако если в концепции С.А. Сухих прямо говорится о несущественности для прагматической теории диалога понятий из теории речевых актов, в т.ч. проблемы перформативности, у О.С. Иссерс нет упоминаний подобного рода; сама идея заимствуется, однако ее воплощение порой приобретает причудливые формы – ср. выведение перформативов из сферы прагматического уровня и отнесение их к лексическому (Л-1), а не к уровню ЛГС.

Названные недостатки снижают объяснительную силу подхода О.С. Иссерс.

В подходе Д.А. Афанасьевой [2005] опора делается на идею о возможности модификации номинативных стратегий применительно к различным дискурсивным условиям. Влияние негативного коммуникативного результата (НКР) или его угрозы при их распознавании коммуникантами может заключаться либо в модификации, либо в смене первоначально

¹ Досадно, что автор прямую этого упоминания не делает, как, впрочем, и того, что подход С.А. Сухих (вероятно, ведущего российского ученого в области лингвопсихологии как теории исследования речевой реализации психологических установок – ср.: [Сухих 1998]) основан, в свою очередь, на идеях его учителя профессора И.П. Сусова, являющегося одним (а по методологической сути, несомненно, основным) из пионеров отечественной лингвистической прагматики.

выбранной стратегии. Автор выделяет два основных типа *факторов* угрозы НКР: (А) когнитивные, обуславливающие несоответствие последовательных ходов в интеракции друг другу в силу той или иной степени непонимания высказывания адресатом; (Б) коммуникативные, обуславливающие возникновение угроз НКР из-за выбора одним из коммуникантов такого варианта развития интеракции, который не является для партнера предпочтительным в данных дискурсивных условиях. Поэтому важным для Л.А. Афанасьевой является описание таких стратегий, их влияния на развитие дискурса, а также обусловленность выбора той или иной стратегии речевыми параметрами ситуации, а также личностными особенностями коммуникантов.

К когнитивным стратегиям разрешения угрозы НКР, обусловленной когнитивными факторами, относятся стратегии двух типов: (А-1) предотвращения неверной интерпретации (они маркируют угрозу НКР на этапе *РА2* в интеракции *РА1* → *РА2*); (А-2) снятия возникшего затруднения (тогда они маркируют угрозу НКР на этапе *РА3* в интеракции, где в *РА3* сообщается, что *РА2* свидетельствует о неверной интерпретации *РА1*).

Коммуникативные факторы, обуславливающие возникновение угрозы НКР, разделяются автором на две большие группы: факторы, представляющие собой претензии адресата: (Б-а) к содержанию предшествующего высказывания: социопрагматические стандарты построения речевых актов; культурные стандарты; различная оценка обсуждаемой коммуникативной ситуации/элементов пропозиции; (Б-б) к плану его выражения (исследованы автором в меньшей степени).

Коммуникативные стратегии рассматриваются как превентивные меры, к которым прибегают как говорящий (для предупреждения и преодоления угроз НКР), так и слушающий (осознающий и/или предвосхищающий возникновение затруднений с однозначной интерпретацией высказывания собеседника). К позитивным стратегиям говорящего относятся (а) самокоррекция, (б) детализация, (в) ограничение контекста и т.п.; к стратегиям слушающего – (а) запрос дополнительных разъяснений значения высказывания, (б) запрос его отдельных элементов, (в) предложение своего варианта интерпретации и т.п. Использование подобных стратегий обоими коммуникантами в большой мере способствует снятию угроз НКР.

В диалогическом взаимодействии, состоящем более чем из одного речевого хода (где говорящий и слушающий меняются ролями) используются стратегии, выбор которых зависит от конкретной причины возникновения угрозы НКР: (1) стратегии, направленные на уточнение соответствия высказывания адресанта условиям успешности представляемого этим высказыванием *РА*; (2) стратегии, указывающие на несоблюдение партнером норм, нарушение табу; (3) стратегии выработки общей точки зрения, там где это несет прагматическое значение.

На наш взгляд, сила подхода Л.А. Афанасьевой заключается в разработанности критериев исследования и в акцентировании не причин возникновения НКР, а способов его преодоления. Вместе с тем, собственно стратегии прописаны, на наш взгляд, излишне общо; классификация тактик у автора не разработана вовсе.

Е.В. Рублева [2005] считает, что в политической коммуникации стратегия ориентирована на изменение политических взглядов адресата, на преобразование его отношения к тем или иным теориям, событиям, людям. Опираясь на идеи О.С. Иссерс в области функционирования прагматических стратегий и тактик, автор разделяет стратегии на: (1) конвенциональные (кооперативный тип с кооперативно-актуализаторским и кооперативно-конформным подтипами); (2) презентационные (стратегии презентации и самопрезентации); (3) конфликтные (конфликтно-агрессивный, конфликтно-манипуляторский, центрированный, активно и пассивно-центрированный типы). Каждая из этих прагматических стратегий характеризуется речевыми тактиками, которые, в отличие от подхода Ю.К. Пироговой [2007] и Е.В. Швец [2008], отделены от приемов, которые расцениваются как реализаторы тактик.

Конвенциональные стратегии характеризуется: (1а) тактикой комплимента и приемами выражения симпатии, формирования эмоционального настроя, установления добрых отношений, управления дистанцией, смещения внимания особенно в ситуации коммуникативных неудач, конфликта или дискомфорта; (1б) тактикой интеграции и приемом очерчивания своего круга и присоединения адресата к группе «своих»; (1в) тактикой конструирования образа партнера с приемами отождествления, атрибуции, стереотипизации и установления ассоциативных связей.

Презентационные стратегии включают следующие тактики и входящие в них приемы: (2а) тактика оппозиционирования с приемом построения оппозиции «Я – Они»; (2б) тактика апологизации собственной стороны и прием отказа от общих presuppositions и создание и внедрение в сознание общих элементов модели мира; (2в) тактика персонификации с приемом создания желательных ассоциаций, связей.

Стратегии конфликта представлены: (3а) тактикой аффективного реагирования и приемами отражения эмоций, настроения, чувства говорящего, переживания человеком своего отношения к высказыванию и окружающему миру; (3б) тактикой оценочного реагирования с приемами оценок (нормативных, интеллектуальных, эмоциональных) относительно формы и содержания своего и чужого высказывания и компонентов коммуникативной ситуа-

ции; (Зв) тактикой шутки и приемами смещения фокуса внимания, формирования эмоционального настроя, управления дистанцией; (Зг) иронической тактикой с аналогичными (Зв) приемами; (Зд) тактикой диффамации с приемами негативной оценки – «отстранения», прямого и косвенного оскорбления, развенчания притязаний, навешивания ярлыков, умаления интеллектуальных, нравственных, профессиональных, физических качеств, игры на понижение роли и статуса, иронической оценки и др.; (Зе) тактикой дегуманизации и основным приемом создания и внедрения в сознание аудитории фобии, причиной которой является партнер по коммуникации; (Зж) тактикой актуализации психологической роли с приемом игры на понижение/повышение ролевых позиций коммуниканта относительно партнера по коммуникации (аудитории); (Зз) тактикой отделения от роли и коррекции пресуппозиций адресата относительно поведения адресанта, что достигается сознательным отказом от некоторых персуазивных тактических приемов использования; (Зи) тактикой отказа от предложенной роли с приемом отказа от общих пресуппозиций относительно статусно-ролевых характеристик адресанта.

К универсальным тактикам отнесены тактики: конструирования образа партнера; «шутки» и «иронии»; «комплимента»; оценочного реагирования; аффективного реагирования; апологизации собственной персоны. К неуниверсальным причислены тактики: диффамации; оппозиционирования; отказа от предложенной роли; персонификации.

Оценивая данный подход, отметим подробную проработанность классификации отношения «стратегия – тактики». Однако в ряде случаев выделение тактик не подчинено сколько-нибудь внятому критерию – ср., например, тактики (1а) – (1в). Кроме того, не вполне понятно, по какому критерию происходит выделение стратегий вообще и насколько исчерпывающий характер носит таксономия стратегий.

В подходе *Н.А. Ощенко* [2004] стратегии рассматриваются применительно к аргументативному дискурсу политических дебатов. Автор выделяет два этапа анализа такого дискурса – стратегический и тактический. На стратегическом этапе ставится цель восстановления макроструктуры и микроструктуры аргументативного фрейма. При этом в качестве инструмента анализа используется функционально-аргументативная модель С. Тулмина, прагмативистическая интерпретация анализа структуры аргументации Ф. Хенкеманс, а также подход к анализу письменного текста-аргумента, предложенный Л.Г. Васильевым [1999] для рационального типа АД.

Минимальной единицей аргументации, единицей микроуровня, считается Аргументативный Шаг, составленный из высказываний, выполняющих определенные аргументативные функции: Тезиса, Данных, Основания, Ограничителя и Оговорки. Максимальной единицей аргументации, единицей макроуровня, вслед за Л.Г. Васильевым, признается Аргументативный Ход – единица, составленная из нескольких Шагов [Васильев 1999]. Формальной границей Хода является абзац, содержащий ответ на спорный вопрос и аргументы в защиту выраженного мнения. Последовательности Шагов можно проследить в сложной структуре аргументативного дискурса по схемам Ф. Хенкеманс. Существует возможность определить вид структуры аргументации при наличии в аргументе лексических единиц, имеющих квалификаторное и модальное значения, а также концевиков. Так, для английского языка лексические единицы *even, anyway* могут служить показателями, соответственно, сочинительной и множественной аргументации. Маркерами множественной аргументации являются *by the way, incidentally, while apart from, needless to add that*, сочинительной: *this to thing combined, lead to the conclusion that, when it is also remembered that, in addition to the fact, as well as the fact that*, подчинительной: *since, because*.

Второй этап, этап *тактического анализа*, осуществляется на уровне элементарной единицы – Шага – посредством многоступенчатой модели Б. Уилсона [Wilson 1986], позволяющей оценить качество элементов АД. На каждой ступени предметом анализа и оценки являются различные аспекты аргумента: вывод (Тезис), доводы, языковые средства и способ рассуждения. Выделяется 9 ступеней анализа: 1) анализ посылок и определение тех из них, которые нуждаются в более существенном обосновании; 2) определение адекватности используемых языковых средств с требованием ясности и недвусмысленности ключевых слов; 3) восстановление аргументов, содержащих невыраженные Доводы; 4) поиск отсутствующих ограничителей (количественных и модальных) в Доводах и в Тезисах; 5) анализ Доводов с точки зрения их неполноты (здесь возможно выявление таких ошибок как *ad hominem, ad baculum, ad ignorantiam, ad misericordiam, ad populum, petitio principii, secundum quid* и др.); 6) рассмотрение посылок, содержащих недостаточно информации в поддержку тезиса (ложная дилемма, «скальзящий склон», «необдуманные выводы», т.е. ошибки в рассуждении); 7) анализ аргумента с точки зрения последовательности, связанности и непротиворечивости аргументации (ошибка «фиктивный противник»); 8) оценка дедуктивной валидности аргумента; 9) оценка индуктивной силы аргумента с помощью анализа языковых средств, обоснованности посылок, информативности индуктивной базы, обоснованности используемой статистики и репрезентативности примеров [Ощенко 2004: Гл. 2].

Данная концепция напрямую рассматривает аргументативные стратегии и тактики. Впрочем, при всей тщательности проработки материала, речь идет на самом деле не о стратегиях и тактиках, которыми руководствуется автор текста в собственно диалогическом взаимо-

действию. Характерные черты именно диалогических стратегий (динамичность и гибкость) оказываются несколько «в тени», а провозглашение двух уровней анализа напоминает скорее макро- и микро-уровни как разные интервалы абстракции. Не случайно поэтому, что в этом подходе не приводятся наименования стратегий и тактик, в обзорной главе отсутствует подробный разбор концепций в рамках стратегического подхода, а анализ в исследовательской части направлен на выявление структуры, функциональной семантики аргументов и на поиск ошибок в аргументации на микроуровне. С точки зрения рассматриваемого материала (политические дебаты) это диалогическая концепция, но с позиций метода – в большей мере монологическая.

В подходе **Л.А. Фирстовой** [2008] классификация стратегий и тактик создания дискурса основана на выделении приоритетных программных блоков, представленных в разных жанровых разновидностях телевизионного публицистического дискурса: в информационной преобладает рациональная информативная программа, в аналитической – оценочная.

Стратегия трактуется как поэтапный план реализации коммуникативных намерений автора. Основная стратегия – стратегия текстовости, нацеленная на создание целостного, законченного, связанного текста. Вспомогательные стратегии – диктальная, модальная, регулятивная и фатическая. Диктальная направлена на информирование зрителей о происходящих событиях. Модальная представляет собой авторскую позицию. Регулятивная имеет целью манипулирование сознанием адресата. Фатическая стратегия автором, однако, не описана.

Тактика понимается традиционно – как способ реализации коммуникативного плана или стратегии дискурса. К основной стратегии отнесены тактики создания структурной, коммуникативной и смысловой целостности текста. Для вспомогательных стратегий отмечены тактики информирование, комментирование, разъяснение, иллюстрирование, аргументирование, акцентирование внимания, саморепрезентация и др.

Тактики реализуются языковыми средствами – тактическими приемами. Это метатекст, особый характер тема-рематических цепочек и тематических полей, видо-временные формы глаголов, стилистические приемы и способы выражения авторского начала в тексте, а также особые комбинации речевых ходов.

Метатекст структурирует текст на уровне отдельных блоков и объединяет эти блоки в единый дискурс. Метатекст представлен в виде метаорганизаторов (а) порядка следования частей текста, (б) представляющих репортажа, (в) указывающих на начало и завершение репортажа, (г) подводящие к итогу рассуждений (д) поясняющие, (е) конструкции, указывающие на упомянутую или общеизвестную информацию, (ж) выделяющие наиболее значимые отрезки в тексте (з) связанные с технической спецификой телевизионного общения.

Тема-рематические цепочки связаны с общей структурой передачи, которая состоит из дискурсивных блоков, каждый из которых имеет гипертему, темы с подтемами и ремы.

Временная локализованность включает абсолютное и относительное время как диалектический центр, выражающееся постоянными и расширенными временами, а также неактуальным абстрактным и потенциальным временем.

В информационных передачах доминирует тактика представления информации, в пределах которой выделены коммуникативные/речевые ходы – сообщение, объяснение, описание, дополнение, уточнение, обобщение, суждение, прямое оценивание, вывод, предположение (пресуппозиция), импликация, представление, стилистические тропы.

В аналитических передачах основная тактика – тоже сообщение, но коммуникативные ходы иные: личностное суждение; объяснение, прямая оценка; предположение; иллюстрирование + комментирование; выводы; вопрос-именование темы; вопрос-рассуждение.

В аналитических программах и ток-шоу основными считаются тактики оценивания и саморепрезентации; последняя реализуется в речевых ходах представления, согласия, благодарности, похвалы, дискредитации и я-линии [Фирстова 2008: 20–21]; помимо этого сюда входят тактики аргументирования и критики.

Оценивая данный подход, следует отметить его тщательность и принятие терминологического разведения разноуровневых коммуникативных компонентов. Думается, их можно представить так: (А) для стратегий: основная стратегия – вспомогательные стратегии; (Б) для тактик: доминирующая тактика (– вспомогательные тактики) – коммуникативные ходы (аналог микро-тактик) – тактические приемы (языковые средства).

Однако излишне скромное место уделено тактике аргументирования – видимо, поскольку некоторые ее составляющие (например, *объяснение, суждение, вывод, рассуждение*) перенесены автором в иные тактики.

Неясно также, почему явные компоненты оценивания (согласие, благодарность, похвала, дискредитация) выведены автором из соответствующей тактики и помещены в тактику саморепрезентации.

Не проработано терминологически понятие *я-линии* – с одной стороны, это микро-тактика для саморепрезентации, с другой – аналог сквозной стратегии, принадлежащей метатексту.

Е.В. Швеи [2008] (исследование РЖ «звездного» интервью) считает, что, интервьюер преследует две основных цели: (1) активирование тем, максимально информирующих о личности и системе ценностей собеседника; (2) использование этих тем так, чтобы они были

понятны не только интервьюируемому, но и читателям. Поэтому основной по отношению к интервьюируемому является стратегия стимулирования развития повествования и оценочных суждений, а по отношению к читателям – стратегия стимулирования суждения по отношению к «звезде» и информационного насыщения, удовлетворяющего любопытство» [Швец 2008: 17]. Собственно стратегиям в этом исследовании уделяется сравнительно мало внимания, но это в известной мере компенсируется (в духе О.С. Иссерс) описанием тактик и приемов реализации названной стратегии.

Основные приемы развития беседы разделяются на типичные и нетипичные для интервью. К типичным отнесены: 1) запрос подтверждающей информации; 2) апелляция к общественному мнению; 3) провокационные вопросы; 4) детальное обсуждение значимых мелочей. К нетипичным принадлежат: 1) использование нетрадиционной коммуникации (слухи, сплетни, скандалы); 2) некорректные вопросы; 3) запрос информации о третьем лице; 4) эпатирующая ирония со стороны интервьюера.

В числе выявленных тактик следующие: выяснение деталей биографического и творческого пути («звезды»); обращение к слухам, скандальной информации; тактика содействия, реализующаяся в полных, честных ответах на вопросы журналиста; тактика противодействия – отказ отвечать на вопрос; тактика уклонения – неточный или неполный ответ.

К недостаткам концепции Е.В. Швец можно отнести следующие.

Во-первых, автор упускает из виду одну весьма важную стратегию обеспечивающего характера – стратегию установления контакта, хотя для нее выделяется ряд тактик: (1) традиционные для РЖ интервью: открытый вопрос, предполагающий развернутый ответ; удостоверяющие вопросы по поводу известной интервьюеру информации; утвердительные высказывания, демонстрирующие компетентность интервьюера по отношению к интервьюируемому, содержащие комплимент; (2) нетрадиционные: первая реплика интервьюера, представленная закрытым вопросом; авторское вступление, за которым следует монолог интервьюируемого; повествовательное высказывание интервьюера, прерываемое интервьюируемым, с последующей меной ролей по такому же принципу; отсутствие средств, выполняющих контактоустанавливающую функцию, комбинирование интервью-монолога и интервью-диалога.

Во-вторых, в трактовке тактик и приемов Е.В. Швец то уравнивает их (ср. принятие позиции О.С. Иссерс [2008]: «В рамках определенных стратегий действуют коммуникативные тактики – речевые приемы, позволяющие достичь целей в конкретной ситуации» – [Швец 2008: 12]), то разводит: ср. (А) формулировку предмета исследования: «основные приемы установления контакта и развертывания беседы в диалогическом дискурсе «звездного» интервью; речевые стратегии и тактики интервьюеров и респондентов и их языковое воплощение», [Швец 2008: 3]); /С/ (Б) формулировку тактики противодействия как отказа отвечать на вопрос и тактики уклонения как неточный или неполный ответ, где первый компонент очевидно представляет собой тактику, а второй – прием.

В подходе С.В. Штыревой [2006] стратегия рассматривается в традиционном аспекте – как линия поведения языковой личности, соотносящаяся с планом достижения глобальных коммуникативных целей в цикле диалогического взаимодействия и характеризуется гибкостью и динамикой [2006: 11]; при этом коммуникативная, речевая и дискурсивная стратегии терминологически не разводятся. Вслед за О.С. Иссерс [2002: 106] различаются основные и вспомогательные стратегии. Считается, что основная стратегия воздействует не только на поведение адресата, но и на его *систему ценностей и модель мира* (курсив наш – Л.В., Н.Ч.) [Штырева 2006: 11]. Стратегии имеют место при наличии целей (речевых и неречевых, глобальных и локальных), например, информирование, воздействие.

Стратегия реализуется в виде минимальной единицы – речевого обмена, в котором иницирующий ход интервьюера служит лишь предпосылкой стратегии, а сама стратегия – собственно информирование или выражение мнения – реализуется в реагирующем ходе интервьюируемого. В числе коммуникативных ходов – иницирующих, реагирующих и реагирующе-иницирующих (в рамках подхода [Макаров 1998]) – выделены подтипы: запрос информации; уточнение; вывод; оценка; предположение; сообщение и запрос информации. В числе реализаторов ходов (аналогов приемов) выделены РА вопроса, прямого и косвенного ответов с разнообразной функциональной семантикой.

Стратегия информирования (в информационном интервью) нацелена на сообщение объективной информации, независимой от говорящего.

Стратегия выражения мнения (в аналитическом интервью) рассматривается как субъективно окрашенный анализ, объяснение, оценка фактов и событий. Она нацелена на убеждение аудитории в правильности высказываемого интервьюируемым мнения.

Реализация стратегии выражения мнения приводит к появлению и развертыванию (т.е. реализуется в виде тактики – Л.В., Н.Ч.) аргументации. Полная структура аргументации в интервью (тезис – основное звено – вывод) редко реализуется лишь одним интервьюируемым. Обычно аргументация в коммуникативном ходе интервьюируемого имеет неполную структуру (тезис – основное звено). В этом случае отправитель может участвовать в формировании вывода аргументации, окончательная формулировка которого производится, тем не менее, интервьюируемым. Вывод аргументации может одновременно быть и новым тези-

сом. Возможность такого совмещения выводного и тезисного звеньев представляет собой одну из характерных особенностей аргументации в интервью [2006: 20–21].

Оценивая данный подход, отметим, что в нем ряд важных концептуальных моментов не проработан с должной степенью полноты².

Во-первых, не вполне адекватно трактуется соотношение стратегий с целями. В рамках диалогового ситуативного взаимодействия заявляемая цель основной стратегии – изменение модели мира и ценностей – представляется недостижимой; думается, подобный максимализм автора проистекает из не-разграничения коммуникативных и дискурсивных стратегий, когда под коммуникативной можно было бы понимать стратегию коммуникации как *совокупности* дискурсов: только в случае системного и многократного воздействия на систему ценностей личности можно надеяться на внесение в нее изменений. Если же акцентировать, что основная стратегия не воздействует на ценности, а лишь «непосредственно связана» с таким воздействием, то возникает вопросом «ка что такое *непосредственная связь* и каковы критерии ее отличия от *способствования* (оптимальному воздействию), характерного для вспомогательной стратегии?».

Во-вторых, С.В. Штырева не эксплицирует характера целей информирования и воздействия для вспомогательных стратегий. Нам представляется, что такие цели едва ли могут быть глобальными. Глобальными будут, соответственно, изменение представлений о действительности (для локальной цели информирования) и изменение поведения (для локальной цели воздействия).

В-третьих, не дается описание тактик и характеристика их соотношения со стратегиями. Также, не вполне четок теоретический статус соотношения стратегий и ходов: с одной стороны, ход (интервьюирующий) считается предпосылкой для стратегии, с другой – реализацией стратегии (реагирующий ход).

В-четвертых, нечетко представлена структура и семантика аргументации – не введены экспликации для терминов *основное звено* (это доводы или способ демонстрации?) и тезис (это довод как исходная позиция или заключение аргумента?). Не различаются элементарные и составные аргументы (когда вывод аргументации становится новым тезисом).

Ю.К. Пирогова [2007] опирается на идею «давления дискурса» маркетинга, задающего различие между (а) гипотетическим сообщением, соответствующим исходным коммуникативным целям адресанта, и (б) реальным сообщением, выполняющим воздействующую функцию в данном дискурсе. Основные коммуникативные цели: формирование знания представителей целевой аудитории о товаре, позитивного отношения к нему и намерения приобретения. Такие стратегии называются *позиционирующими* (товар в сознании целевой аудитории). Адресант ставит и дополнительные цели оптимизации сообщения для преодоления коммуникативных барьеров у адресата («аллергии» на маркетинговые сообщения, кратковременности контакта, фрагментарного восприятия сообщений и недоверия к источнику информации). Стратегии этого вида именуются *оптимизирующими*. Третий вид целеориентированных стратегий – *корректирующие*, направленные на согласование воздействующего потенциала сообщения с иными дискурсными ограничениями (т.е. с правовыми и этическими нормами, предпочтениями заказчика, бюджетом и т.п.).

Позиционирующие стратегии реализуются с помощью дифференцирующих, ценностно-ориентированных и «некоторых других видов» стратегий. Манифестация оптимизирующих стратегий происходит посредством стратегии повышения распознаваемости сообщения, его притягательной силы и читаемости, стратегии аргументирования, мнемонических стратегий. К корректирующим стратегиям отнесены стратегии ослабления силы утверждения и стратегия создания истинной неопределенности.

По мнению Ю.К. Пироговой, тактики являются приемами для реализации различных стратегий, поэтому невозможно жестко «закрепить» конкретный класс приемов лишь за конкретной стратегией, хотя можно установить вероятностные связи. Так, *многозначность* часто используется для повышения притягательности сообщения (оптимизирующие стратегии), но может применяться и для контролируемого снижения правдоподобности (корректирующие стратегии). *Ссылка на результаты независимых исследований* – типичный прием аргументации, направленный на повышение доверия адресата (оптимизация воздействия) – может быть всего лишь информацией, отражающей формальный учет адресантом требований закона (корректирующая стратегия), ср. мелкий трудночитаемый шрифт, кратковременность предъявления на экране.

Данная концепция в целом сбалансирована. К недостаткам можно отнести не-различение (коммуникативных) тактик и (языковых) приемов.

Подход Е.М. Ручкиной [2009] основан на методологии П. Браун и С. Левинсона, согласно которой выделяются четыре типовых стратегии поведения, в которых реализуются «улицоугрожающие» речевые акты: (а) открытости или прямого выражения смысла; (б) позитивной вежливости; (в) негативной вежливости; (г) уклончивости, или вуалирования.

² В этом отношении симптоматичным представляется количество публикаций по анализируемой диссертации – их в автореферате упомянуто всего две.

Стратегия открытости в педагогическом дискурсе связана с приоритетом ликоустрожающего акта над стремлением сохранить лицо собеседника и реализуется 1) в чрезвычайных обстоятельствах; 2) в определенных формулах общения, не задевающих самоуважения человека (*Come in!*); 3) в случае руководства и приказа.

Согласно Е.М. Ручкиной, стратегии позитивной вежливости состоят в выражении солидарности говорящего со слушающим и выражаются в 15 тактиках: 1) проявления внимания к человеку; 2) эмоциональной эмфазы; 3) интенсификации интереса к слушателю; 4) создания атмосферы внутригрупповой идентичности, использования диалекта, жаргона, обращения на «ты», эллиптических образований; 5) стремления к согласию («надежные темы» для обсуждения, повторы в диалогах); 6) избегания несогласия, внешнего согласия, использования ограничений; 7) создания «общей территории», например, учительского «мы»; 8) шутки; 9) учета желаний и склонностей слушающего; 10) предложения и обещания; 11) выражения оптимизма в просьбе; 12) вовлечения слушающего в деятельность (инклюзивное значение местоимения *мы*); 13) обоснования предложений и просьб как подчеркивание взаимодействия и сотрудничества; 14) утверждения взаимности обязательств; 15) подарков слушающему в виде материальных предметов или знаков симпатии, понимания и солидарности.

Стратегии негативной вежливости состоят в предоставлении свободы действий слушающему, и сводятся к 10 тактикам: 1) избегания прямых просьб и использования косвенных; 2) формулирования высказывания в смягченной модальной форме («*He могли бы Вы...*»); 3) выражения пессимизма в просьбе (сомнение о том, что просьба выполнима); 4) минимизации возможного ущерба («*Дайте хотя бы намек на правильный ответ*»); 5) проявления уважения посредством принижения собственного положения и возвышения положения адресата; 6) готовности извиниться (констатация возможных неудобств для слушающего, констатация нежелания помешать адресату; собственное извинение); 7) имперсонализации участников общения (использование пассива, неопределенно-личных местоимений, безличных конструкций и т. д.); 8) генерализации требований в виде независимых от говорящего норм; 9) номинализации утверждений – перевод конкретных событий в разряд более общих явлений; 10) принятия на себя долга по отношению к адресату: («*Я Вам буду очень признателен, если...*»).

Стратегии вуалирования состоят в том, чтобы избежать навязывания своей позиции адресату и отличаются от стратегий негативной вежливости тем, что говорящий, стремясь не задеть собеседника, в то же время заботится о том, чтобы сохранить свое лицо. Выделяются 15 тактик стратегий вуалирования: 1) прямые намеки; 2) ассоциативные ключи, отдаленные намеки; 3) фокусирование; 4) преуменьшение; 5) преувеличение; 6) тавтология; 7) противоречия («*Ты озорчен?*» – «*И да, и нет*»); 8) ирония; 9) многозначная метафоризация (*Harry is a real fish – He swims, slimy and cool-blooded*); 10) риторические вопросы; 11) двусмысленность; 12) неопределенность; 13) генерализация, использование пословиц; 14) замещение адресата; 15) неоконченные высказывания.

Оценивая этот подход, следует сказать, что основное его достоинство состоит в конкретизации Принципа вежливости для конкретного (педагогического) дискурса. К недочетам можно отнести отсутствие экспликации принципов деления в таксономиях и неразличение тактик и языковых приемов.

Таким образом, проведенный показывает, что стратегический подход в отечественном языкознании получил весьма экстенсивную разработку; основные же недостатки концепций кроются в выборе принципов таксономии и последовательности их реализации.

ЛИТЕРАТУРА

Афанасьева Л.А. Организация интеракций с наличием угрозы негативного коммуникативного результата (на материале английского языка): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Воронеж, 2005. – 23 с.

Васильев Л.Г. Развитие синтаксической семантики в американском языкознании: Дис. ... канд. филол. наук. – Калинин: Калининск. гос. ун-т, 1983. – 191 с.

Васильев Л.Г. Лингвистические аспекты понимания: Дис. ... докт. филол. наук. – Калуга: Калужск. гос. пед. ун-т, 1999. – 251 с.

Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – М.: Прогресс, 1985. – С. 217–237.

Громова В.М. Конструирование идентичности в интернет-дискурсе персональных объявлений: Дис. ... канд. филол. наук. – Ижевск: Удмуртск. гос. ун-т, 2007. – 144 с.

Дейк Т.А. ван. Язык. Понимание. Коммуникация. – М.: Прогресс, 1989. – 174 с.

Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения: (Интерпретирующий подход к аргументации) // Изв. АН СССР. Сер. литературы и языка. – 1982. – Т. 41. – № 4. – С.327–337.

Звегинцев В.А. Зарубежная лингвистическая семантика последних десятилетий // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1981. – Вып. 10. Лингвистическая семантика. – С. 5–32.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – Изд. 5-е. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.

Клюев Е. В. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и вузов. – М.: ПРИОР, 1998. – 224 с.

Кочетова Л. А. Коммуникативные стратегии в англоязычном рекламном дискурсе // Языковая личность: проблемы коммуникативной деятельности. – Волгоград: Перемена, 2001. – С. 133–141.

Ошепкова Н.А. Стратегии и тактики в аргументативном дискурсе: прагматический анализ убедительности рассуждений (на материале политических дебатов): Дис. ... канд. филол. наук. – Калуга: Калужск. гос. пед. ун-т, 2004. – 200 с.

Пирогова Ю.К. Давление дискурса и выбор стратегии взаимодействия в маркетинговых коммуникациях / URL: <http://www.dialog-21.ru/dialog2007/materials/html/70.htm>

Рублева Е.В. Лингвопрагматические аспекты политической теледискуссии: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – М. 2006. – 24 с.

Ручкина Е.М. Лингво-аргументативные особенности стратегий вежливости в речевом конфликте (на материале педагогического дискурса): Дис. ... канд. филол. наук. – Калуга: Калужск. гос. пед. ун-т, 2009. – 183 с.

Рытникова Я.Т. Семейная беседа: обоснование и риторическая интерпретация жанра: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Екатеринбург, 1996. – 16 с.

Сухих С.А. Прагматическое измерение коммуникативного процесса: Автореф. дис. ... доктора филол. наук. – Краснодар, 1998. – 30 с.

Сухих С.А. Речевые интеракции и стратегии // Языковое общение и его единицы. – Калинин: Калининск. гос. ун-т, 1986. – С. 71–77.

Фирстова Л.А. Дискурсивные стратегии и тактики в рамках телепублицистического дискурса (на материале русскоязычных и англоязычных информационных программ): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Саратов 2008. – 24 с.

Швец Е.В. «Звездное» интервью в коммуникативно-прагматическом аспекте: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Калининград, 2008. – 23 с.

Штырева С.В. Прагматическая характеристика интервью (на материале французской прессы): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Москва, 2006. – 25 с.

Beck G. Sprechacte und Sprechfunktionen. – Tübingen: Niemeyer, 1980. – 266 S.

Beyer K. Sprechen und Situationen. – Tübingen: Niemeyer, 1977. – 212 p.

Brown P, Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987. – 345 p.

Leech G.N. Principles of Pragmatics. – London: Longman, 1983. – 250 p.

Wilson, B. The Anatomy of Argument, Revised Edition. – Lanham. New York. London, University Press of America, 1986. – 388 p.

Красавский Н.А.
доктор филологических наук, профессор
Волгоградский госпедуниверситет
nkrasawski@yandex.ru

ЛИНГВОКУЛЬТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РУССКОГО КОНЦЕПТА «СТРАХ»

Аксиоматично звучит сегодня тезис о том, что языкознание относится к базисным наукам гуманитарного знания. Уникальность статуса лингвистики (прежде всего среди гуманитарных наук) заключается в самом объекте её изучения – языке, формирующим и развивающим человеческую мысль, кодирующим человеческий опыт, с одной стороны, а с другой – выступающим как способ декодирования мира. Датский учёный Л. Ельмслев справедливо указал на высокий эвристический потенциал лингвистики при толковании вербализованного человеком мира, на необходимость изучения языка как самого продуктивного способа интерпретации человеческой мысли, в целом культуры: «Язык, рассматриваемый как знаковая система и как устойчивое образование, используется как ключ к системе *человеческой мысли*, к природе человеческой психики. Рассматриваемый как надындивидуальное социальное учреждение, язык служит для *характеристики нации*. Рассматриваемый как колеблющееся и изменяющееся явление, он может открыть дорогу как к пониманию стиля личности, так и к событиям жизни прошедших поколений» [Ельмслев 1999: 132]. (Курсив наш. – Н.К.).

Язык как активный посредник (Zwischenwelt в терминологии немецкого классика Л. Вайсгербера) между действительностью и распредечивающим её Homo loquens в последние два-три десятилетия всё чаще и чаще попадает в орбиту интересов многих специалистов смежных с лингвистикой научных дисциплин – логиков, психологов, психоаналитиков, социологов, культурологов, этнографов, культурантропологов. Тенденция, точнее говоря, теперь уже закономерность обращения учёных-гуманитариев как к теоретическим воззрениям языковедов, так и непосредственно к созданной ими обширной эмпири-