

ЛЕКЦИИ 5-6. УСЛОВИЯ УСПЕШНОСТИ РЕЧЕВЫХ АКТОВ. ПОДГОТОВКА УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ.

План

1. Условия успешного общения
2. Условия успешности репрезентативов и директивов
3. Условия успешности вопросов и комиссивов
4. Неспецифичные условия успешности
5. Последовательности РА, обеспечивающие успешность общения

Условия успешного общения

Успешность речевого общения – это осуществление коммуникативной цели инициатора общения и достижение собеседниками согласия.

1) КОММУНИКАТИВНАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ (потребность в общении, желание общаться) – первая ступень к успешному завершению диалога.

Коммуникативная заинтересованность устанавливает **паритетность участников общения** вне зависимости от социального статуса и ролей. На заинтересованность в общении и равные права в диалоге не влияют:

- а) **глубина знакомства** (близкие друзья, знакомые, незнакомые);
- б) **степень социальной зависимости** (например, подчиненное положение в коллективе);
- в) **эмоциональный фон** (благожелательность, нейтральность, неприязнь).

(Культура русской речи, 1999: 59)

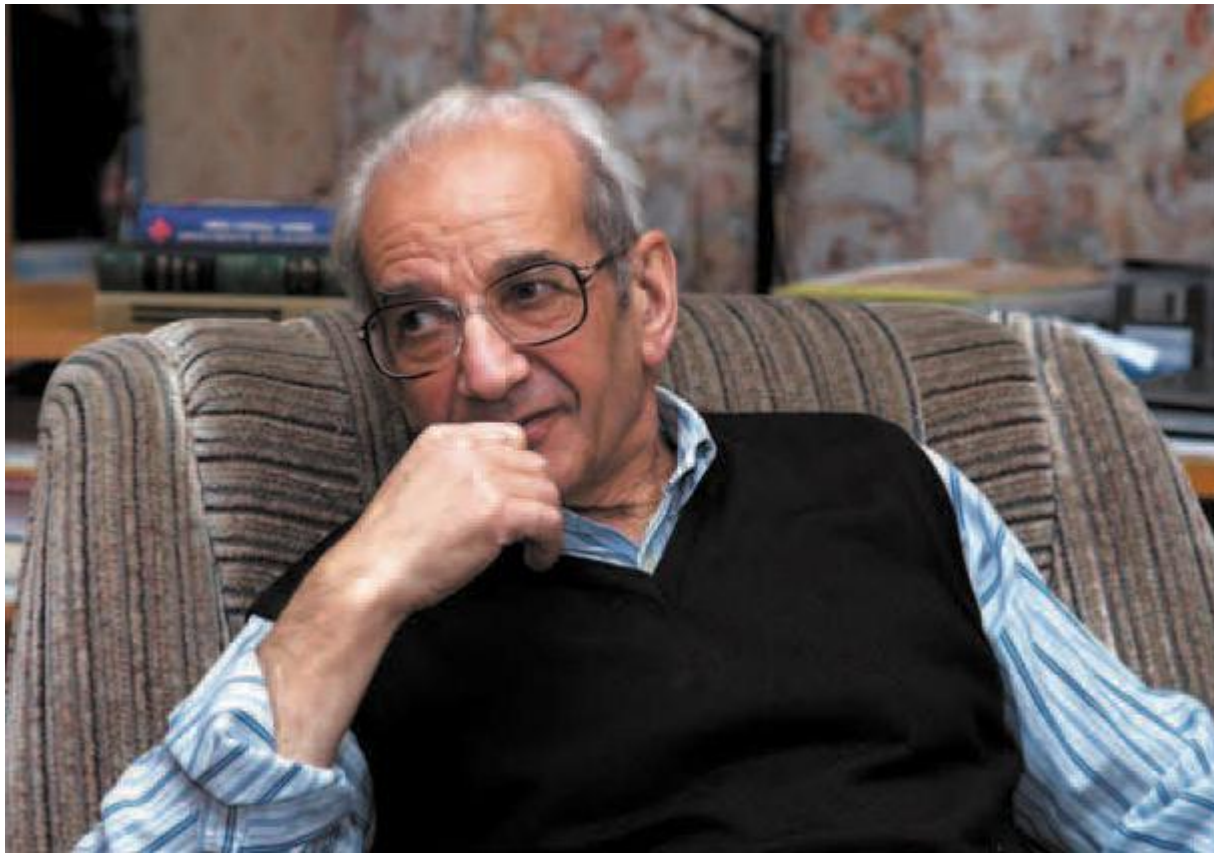
2) НАСТРОЕННОСТЬ НА МИР СОБЕСЕДНИКА

близость мировосприятия говорящего и слушающего; умение говорящего представить мир слушающего и в соответствии с этим организовать свое высказывание; готовность принять доводы говорящего; предвосхищение смысла каждой фразы и дальнейшего хода разговора.

3) УМЕНИЕ ПРОНИКНУТЬ В КОММУНИКАТИВНЫЙ ЗАМЫСЕЛ ГОВОРЯЩЕГО

4) СПОСОБНОСТЬ ГОВОРЯЩЕГО ВАРИИРОВАТЬ СПОСОБ ЯЗЫКОВОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

В построении высказывания, в выборе слов, интонации говорящий всегда обнаруживает свой взгляд на мир, и успешность речевого общения зависит от того, насколько этот взгляд согласуется с особенностями мировосприятия адресата или его точкой зрения по какому-либо вопросу.



Ю.Д.Апресян: Владеть языком – значит уметь выражать заданный смысл разными (в идеале – всеми возможными в данном языке) способами

5) ВНЕШНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ОБЩЕНИЯ

На успешность речевого общения влияют внешние обстоятельства: присутствие посторонних, канал общения (например, телефонный разговор, sms-сообщение, записка, письмо, беседа с глазу на глаз), настроение и физическое состояние коммуникантов и т.д.

6) ПОДГОТОВКА РЕЧЕВЫХ АКТОВ

Проверяя, соблюдены ли условия успешности планируемого речевого акта, коммуникант повышает шансы его успешной реализации.

7) ПРИМЕНЕНИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ РЕЧЕВЫХ АКТОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ УСПЕШНОСТЬ ОБЩЕНИЯ

Нобору Ватая я впервые увидел, когда мы с Кумико решили пожениться. Я думал поговорить с ним до встречи с будущим тестем. Все-таки мы с ним почти одного возраста, **и у меня была надежда, что такой разговор поможет делу.** <...>

Я позвонил Нобору Ватая, и он принял мое предложение о встрече **без особого энтузиазма.** Но **если вы настаиваете,** сказал он, могу уделить вам полчаса. Мы договорились встретиться в кафе у станции Отяномидзу. <...>

Представившись, я сказал, что в ближайшее время собираюсь жениться на Кумико, и попытался объяснить все честно. Что работаю сейчас в юридической фирме, но это дело не по мне. Что пока ищу себя. Может быть, для такого человека, как я, женитьба и выглядит безрассудством, но я люблю его сестру и думаю, что смогу сделать ее счастливой. Что мы с Кумико будем поддерживать и придавать силы друг другу.

Однако мои слова, похоже, не встретили у него понимания. Он сидел, сложив руки, и **безмолвно выслушивал мои откровения.** Даже когда я кончил говорить, он еще какое-то время оставался неподвижен и, казалось, **размышлял о чем-то другом.**

С самого начала мне было страшно **неловко в его присутствии.** Сперва я попытался объяснить этот дискомфорт **деликатностью момента.** Правда, когда видишь человека впервые и вдруг говоришь ему, что хочешь жениться на его сестре, поневоле почувствуешь себя не в своей тарелке. Но в случае с Нобору Ватая, пока мы сидели друг против друга, неловкость исподволь переросла в неприязнь. <...>. 6

Я сразу почувствовал, что лицо этого человека скрыто за какой-то **маской**. <...> Мне хотелось встать и поскорее уйти куда подальше. Но разговор был начат, и не годилось обрывать его таким образом. Я остался сидеть и, прихлебывая остывший кофе, ждал, когда он что-нибудь скажет.

— По правде говоря, — начал он слабым и тихим голосом, будто хотел сэкономить энергию, — то, что ты сейчас говорил, **мне непонятно и совершенно неинтересно. Меня занимают совсем другие вещи, которые, по всей вероятности, непонятны и неинтересны тебе**. Короче, если ты хочешь жениться на Кумико, а она собирается за тебя замуж, у меня нет ни права, ни причин становиться у вас на пути. Поэтому я не буду этого делать. Даже в мыслях. Но большего от меня не жди. И самое главное: не отнимай у меня время.

Закончив свою тираду, Нобору Ватая взглянул на часы и поднялся с места. <...> Его речь была очень лаконичной и, что называется, по существу. Не было ничего лишнего, недоговоренностей тоже не оставалось. **Я прекрасно понял, что он хотел сказать, и догадывался, какое впечатление от меня у него осталось.**

На том мы тогда и расстались. Мы с Кумико поженились, и Нобору Ватая стал моим шурином. В силу этого нам иногда приходилось встречаться. **Однако сопровождавший встречи обмен фразами нельзя было назвать разговором. У нас, как он правильно выразился, не было общих интересов. Поэтому сколько бы слов мы ни произносили, беседы из этого все равно не получалось. Это все равно что говорить на двух разных языках.**

(Х.Мураками. Хроники заводной птицы)

Подготовка речевых действий:

Условия успешности РА

Условия, соблюдение которых необходимо для успешной реализации иллокутивной цели высказывания, получили название условий успешности речевого акта (англ. felicity / appropriateness / success conditions).

Проблема условий успешности имеет принципиальное значение для лингвистики, поскольку ее разработка способствует объяснению феномена неуместного употребления языка (Ч.Джерфен).

Дж.Серль, развивая идеи Дж.Остина, акцентировал внимание философов и лингвистов на том очевидном факте, что **для успешного выполнения большинства повседневных речевых действий** (сообщений, обещаний и т.п.) требуется **соблюдение некоторых правил языка**.

Дж.Серль обратил внимание и на такой важный аспект проблемы УУ, как возможность их применения для классификации речевых действий: «... семантику языка можно рассматривать как ряд систем конститутивных правил... и иллокутивные акты суть акты, совершаемые в соответствии с этими наборами конститутивных правил».

Под конститутивными правилами Дж. Серль понимает правила, которые не просто регулируют деятельность, «но создают или определяют новые формы поведения...создают саму возможность такой деятельности или определяют ее».

Условия успешности как компоненты иллокутивной силы высказывания

Дж. Серль, Д.Вандервекен выделили целый ряд «**значимых измерений**», позволяющих слушателю различать иллокутивные акты.

- ☐ иллокутивная цель
- ☐ **предварительные / подготовительные условия**
- ☐ **условия искренности**
- ☐ интенсивность иллокутивной силы
- ☐ социальный статус
- ☐ условие пропозиционального содержания
- ☐ способ достижения иллокутивной цели и др.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

связаны с непосредственным контекстом осуществления речевого акта. Если они не выполняются, то отсутствуют и основания для осуществления данного речевого акта (например, бессмысленно обещать то, что адресат рассматривает как нежелательное для себя действие, или угрожать тем, что адресата не пугает)

УСЛОВИЕ ИСКРЕННОСТИ

затрагивает убеждения, желания, намерения говорящего.

И.М.Кобозева: «Условия искренности отражают внутреннее (психологическое) состояние, которое может быть приписано говорящему исходя из предположения об искренности и серьезности данного речевого акта».

Говорящий искренен, если он действительно испытывает то психологическое состояние, которое выражает в своем РА.

Условия успешности репрезентативов

Предварительные условия	Условие искренности
1. Говорящий имеет основания считать p истинным. 2. Для говорящего не очевидно, что слушающий знает, что p (и не нуждается в напоминании)	Говорящий считает, что p.

Проверка выполнения предварительных условий репрезентатива

- Что вчерашняя игра? – спросила Варя, приглядываясь к коричневым кругам под глазами Лукана.
- Фортуна ко мне наконец повернулась, – просиял он. – Везенью вашего Зурова конец.
Известно ли вам о законе больших чисел?
- Мало.
- **Если день за днем ставить крупные суммы, то рано или поздно непременно отыграешься.**

(Б.Акунин. Турецкий гамбит)

Условие искренности репрезентатива

- Ну что же вы молчите? Мне всё это не идет? Мне... ой, это... Мне не следовало всего этого надевать. Я, конечно, должно быть, выгляжу смешной. Если всё это безвкусно, я могу снять. Я, конечно, не умею всего этого носить.
- Вы красавица, Людмила Прокофьевна!
- Вам правда нравится?
- Очень.
- Ой, как я рада!

«Служебный роман»

Избыточная подготовка репрезентатива

- Ты где бегал, черт малахольный?
- Страшную весть принес я в твой дом, Надежда, зови детей. Василий пошел лебедку чинить, а я с ним. Шел и дорогой курить хотел. И вот только он пришел, закурил, а я рядом присел.
- Ну, дурак старый, говори скорей-то. Доводит людей до белого каления.
- Кикимор я не понимаю. Убери ее, Надежда.
- Чего ж тянешь-то? Говори ж!
- Он у вагона стоял...
- Кто стоял-то?
- Бревно с вагона соскользнуло, кувырк на землю. Концом Ваську по голове шибануло, вашего отца, Людка. Все. Черт его... Теперь так и останется.
- Чего останется?
- Косоглазие.
- Так он живой?
- Ты что каркаешь, дура? Конечно живой, а глаз, как это, один - туда, один - сюда. А вы чего подумали?

«Любовь и голуби»

К чему приводит отсутствие подготовки репрезентативов?

- **обвинения в избыточности сообщения**
(реакция на предварительное условие № 2. Для Г не очевидно, что С знает, что p (и не нуждается в напоминании))
- **обвинения в голословности, уточнение источника информации**
(реакция на предварительное условие № 1. Г имеет основания считать p истинным)
- **обвинения во лжи**
(реакция на условие искренности)

Избыточность

❑ перебивание

-Марина, ешь смелее. Знаешь, как в старину работников нанимали?

-Батя, ну хватит. Сто раз уже рассказывал!

-А ты помолчи, что ты меня останавливаешь? Марина этого не слышала. Работнику давали много есть. Если он плохо ел, его не брали на работу.

-Ну отец!

-Что вы все? Дай хлеба!

«Москва слезам не верит»

❑ ирония

- Прошу Вас, кузина Элизабет. Это будет Ваша спальня, пока Вы гостите у нас. Надеюсь, Вам здесь будет удобно.

- Это очень милая комната.

- Видите этот шкаф, кузина? Что Вы скажете?

- Ну ...

- Разве это не верх практичности и удобства? Леди Кэтрин де Бург сама любезно предложила, чтобы эти полки располагались именно так.

- Полки в шкафу? Какая прекрасная идея!

Сериял «Гордость и предубеждение»



Спасибо КэП

❑ невнимание, раздражение адресата

-Штихель штихелю рознь. Одно дело спицштихель. И совсем другое - вольштихель.

- Я не могу не согласиться, в нем есть начиночка.
- В рельефных работах употребляется только вольштихель.
- Это - фанатик своего дела.
- Ахтунг! Я еще на спортивных кубках гравировал имена чемпионов.

...

- Вы видите, дом наконец приобрел настоящего мужчину. Мой Савва - прелесть. Я очень рада.
- Чудесный вечер, чудесный. ...
- Я все ж таки хочу, чтобы вы поняли.
- **Я понял. Все понял...**
- Не вздумайте обойтись без рефлётки и шаберов - это самое главное.
- Дорогая, он одержимый.
- В этом его обаяние.
- Сейчас объясню, где тут хунд де грабен, то есть, где собака зарыта.
- **Я понял, коллега. Я все понял. Да что же это. ...**
- О чем вы? Ну, майн фройнде...
- Оревуар.
- Ауфвидерзен.
- До свидания. Оревуар. ...
- Да, что это вдруг тебя понесло со штихелями?
- Я имею в виду при рельефных работах, Маргарита Павловна,... тонкая вещь, поспешишь - людей насмешишь.

«Покровские ворота»

❑ **негативные метафоры**

(старая/заезженная/треснутая пластинка)

“That’s contemptible. It’s so condescending. Who makes those decisions? You?”

“**You’re beginning to sound like a one track tape.**” (R.Ludlum. The Matlock Paper)

“Brod, why don’t you throw away that **old cracked record.**” (A.Hailey. The Evening News)

❑ **раздражение адресата**

- На 22- м ходу мы разменяли слонов.

- **Да помню я, помню**, - отозвался Андрей и двинул фигуру. – Пешка d6 – d5. (Л.Олифер. Принцип сериала)

Обвинения в голословности, проверка источника информации

- Что, Шура, у вас ко мне какое-то дело?
- У нас ЧП!
- ЧП?
- Да! Рыжова по уши втрескалась в Самохвалова и забрасывает его любовными письмами!
- Откуда вам это известно?
- Вот их сколько.
- Каким образом попали к вам эти письма?
- Ну, Юрий Григорьевич мне их сам дал, ...чтобы общественность вмешалась и защитила его.
- Дайте сюда!

«Служебный роман»

Недоверие, обвинения во лжи

-- Где же вы возьмете пятьсот тысяч? -- тихо спросил Балаганов.

-- Где угодно, -- ответил Остап. -- Покажите мне только богатого человека, и я отниму у него деньги.

...

На безмятежном, неvspаханном лбу Балаганова обозначилась глубокая морщина. Он неуверенно посмотрел на Остапа и промолвил:

-- Я знаю такого миллионера.

С лица Бендера мигом сошло все оживление. Лицо его сразу же затвердело и снова приняло медальные очертания.

-- Идите, идите, - сказал он, - я подаю только по субботам, **нечего тут заливать**.

-- Честное слово, мосье Бендер...

-- Слушайте, Шура, если уж вы окончательно перешли на французский язык, то называйте меня не мосье, а ситуайен, что значит - гражданин. Кстати, адрес вашего миллионера?

-- Он живет в Черноморске.

-- Ну, конечно, так и знал. Черноморск! Там даже в довоенное время человек с **десятью тысячами назывался миллионером. А теперь... могу себе представить! Нет, это чепуха!**

-- Да нет же, дайте мне сказать. Это настоящий миллионер.

И.Ильф, Е. Петров «Золотой телёнок»

Удивление адресата

- Хм, - озабоченно хмыкнул Филипп Филиппович, всматриваясь в зрачки гостя.

Тот совладал наконец с пуговицами и снял полосатые брюки. Под ними оказались невиданные никогда кальсоны. Они были кремового цвета, с вышитыми на них шелковыми черными кошками, и пахли духами.

Пес не вынес кошек и гавкнул так, что субъект подпрыгнул.

- Ай!

- Я тебя выдеру! Не бойтесь, он не кусается.

"Я не кусаюсь?" - удивился пес.

М.А. Булгаков «Собачье сердце»

Условия успешности директивов

Предварительные условия	Условие искренности
1. Г считает, что С в состоянии выполнить действие. 2. С не будет делать p при отсутствии соответствующего директива. 3. Действие еще не выполнено. 4. Г думает, что С хочет (для предложений) / должен (для приказов, команд, требований) совершить действие.	Г хочет, чтобы С совершил действие.

**ПРОВЕРКА
ПЕРСПЕКТИВНОСТИ**
(действие еще не
выполнено)

**- Ты уже купила
родным подарки к
8 Марта?**

- Нет еще.

**- И я нет. Может,
отправимся
завтра по
магазинам?**

**ПРОВЕРКА
ЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ
ДЕЙСТВИЯ** (для
предложений)

**- Непременно
вернемся как-нибудь к
этой теме. А сейчас
не желаете ли
составить нам
компанию?**

- Желаю.

**-Тогда вперед, - сказал
Чапаев, поднимаясь из-
за стола.**

(В. Пелевин. Чапаев и Пустота)

К чему приводит отсутствие подготовки директивов?

- **указание на избыточность директива**
(действие уже выполнено)
- **недовольство адресата** (он и сам собирался выполнить действие независимо от просьбы/совета Г)
- **отказ от выполнения действия**
(невозможность выполнения, отсутствие желания)
- **проверка искренности / разоблачение неискренности Г**

Ульяна. Здравствуйте, товарищ Тимофеев. Иван Васильевич к вам не заходил?

Тимофеев. Нет.

Ульяна. Передайте Зинаиде Михайловне, что Марья Степановна говорила: Анне Ивановне маникюрша заграничную материю предлагает, так если Зинаида...

Тимофеев. Я ничего не могу передать Зинаиде Михайловне, потому что она уехала.

М.А. Булгаков «Иван Васильевич»

- Коснись меня, госпожа Фортуна!

- **Ты уверен, что этого хочешь?**

(кинофильм “Птицы большие и малые”)

- И тем не менее именно там ты и поселишься! - тоном, недопускающим возражений, заявил Тайлер.

- Но... **ты же этого не хочешь!**

(А.Браунинг. Пора любви)

Условия успешности вопросов

Предварительные условия	Условие искренности
1. Говорящий не знает ответа. 2. Ни для Г, ни для С не очевидно, что С сам сообщит нужную информацию, не будучи спрошен. 3. Говорящий считает, что слушающий знает ответ.	Г хочет иметь информацию

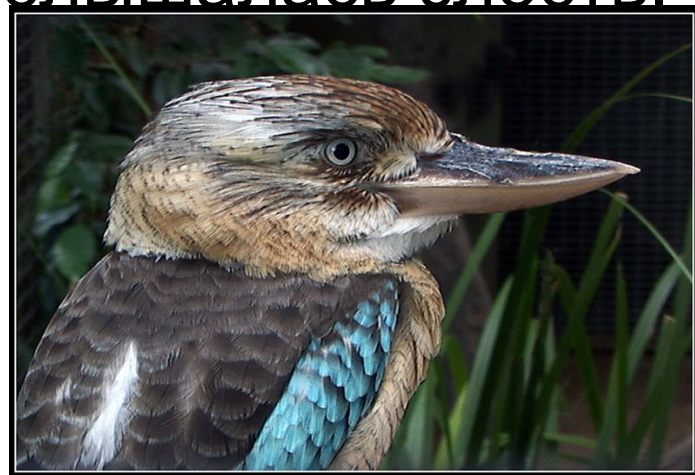
Подготовка вопросов

- Ты хорошо разбираешься в грамматике итальянского языка?
- Надеюсь, что да.
- Посмотри, пожалуйста, на это предложение. **В нем нет ошибок?**

К чему приводит отсутствие подготовки вопроса?

- Ой, Алексей Григорьевич, что такое кукабара? Я прошлой ночью вспоминала, не могла вспомнить, полезла в словарь, а там ничего нет про кукабару. Это зверь или птица?
 - **Я не специалист по австралийской фауне!**
- Свяжитесь по электронной почте с вашим женихом. - В его голосе слышалась злость.
- Непременно.
(Е.Вильмонт. Проверим адвоката)

АДРЕСАТ НЕ ЗНАЕТ ОТВЕТА



Избыточность вопроса

- Зачем же ты, свинья, сову разорвал? Она тебе мешала? Мешала, я тебя спрашиваю? Зачем профессора Мечникова разбил?
- Его, Филипп Филиппович, нужно хлыстом отодрать хоть раз, - возмущенно говорила Зина, - а то он совершенно избалуется. Вы поглядите, что он с вашими калошами сделал.
- Никого драть нельзя! - взволновался Филипп Филиппович. - Запомни это раз и навсегда. На человека и на животное можно действовать только внушением. Мясо ему давали сегодня?
- Господи! Он весь дом обожрал. Что вы спрашиваете, Филипп Филиппович. Я удивляюсь, как он не лопнет.
- Ну и пусть ест на здоровье... Чем тебе помешала сова, хулиган?
- У-у! - скулил пес-подлиза и полз на брюхе, вывернув лапы.

М.А. Булгаков «Собачье сердце»

Проверка искренности / обвинения в неискренности/ спрашивающего

- <...> Но самое главное - у меня были свои планы относительно того, как мне распорядиться своей жизнью.
- И что же это за планы? - спросил Бак.

Холли немного помолчала и посмотрела на Бака взглядом, полным решимости и внутренней силы. Бак понял, что у Холли действительно серьезные цели в жизни.

- **Ты уверен, что хочешь это знать?** - спросила Холли, и Баку показалось, что ей не особенно хочется говорить на эту тему.
- Конечно, хочу.
- Хорошо. - Она вздохнула. - Когда я еще училась в колледже, мне предложили работу в детском приюте "Дом чудес". О, Бак! Я не могу описать, насколько это было ужасно. <...>

Коммуникативные последствия реакций на условие искренности

- Ну, ну, я вижу, что не ошибся в тебе. Ты славный малый, хорошо, когда удача выпадает на долю таких людей. **А расскажи, каким образом тебе повезло?**
- **Зачем тебе это знать?** - спросил Кавальканти.
- **Опять недоверие!**
- **Нисколько.** Я разыскал своего отца.
- Настоящего отца?
- Ну... поскольку он дает мне деньги...
- Постольку ты веришь и уважаешь, правильно. А как зовут твоего отца?
- Майор Кавальканти.

(А.Дюма. Граф Монте-Кристо)

Условия успешности комиссивов

Предварительные условия	Условие искренности
1. Г в состоянии совершить действие. 2. Г считает действие полезным для С. 3. Г и С считают, что действие не относится к числу событий, которые очевидным образом произойдут сами собой. 4. Действие еще не совершено. 5. С предпочел бы совершение Г действия его несовершению.	Г собирается совершить действие 35

Проверка выполнения предварительных условий комиссивов

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ и ЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ ОБЕЩАНИЯ

- **А музыка вас не увлекает, Людмила Прокофьевна? В каком-нибудь, любом виде?**
- Я надеюсь, вы не собираетесь музицировать?
- Ага! Петь хочется!
- Какое несчастье...
- Почему? Друзья утверждают, что у меня красивый... баритональный... дискант! - Да, так что вам спеть, Людмила Прокофьевна?
- Может быть, все-таки не стоит?
- Значит, вы заранее уверены, что и петь я не умею, да?
- Я очень устала от вас, Новосельцев.
- А я вам сейчас спою, и вашу усталость как рукой снимет.

«Служебный роман»



Условие искренности комиссива

Марья Петровна часто ходит к нам чай пить. Она вся такая полная, платье на нее натянуто тесно, как наволочка на подушку. У нее в ушах разные сережки болтаются. ... Она когда первый раз к нам пришла, на дворе была весна, ..., и, хотя был уже вечер, все равно было светло. И вот мама стала меня посылать спать, и, когда я не хотел ложиться, эта Марья Петровна вдруг говорит:

-Будь умницей, ложись спать, а **в следующее воскресенье я тебя на дачу возьму, на Клязьму**. Мы на электричке поедem. Там речка есть и собака, и **мы на лодке покатаемся все втроем**.

И я сразу лег, и укрылся с головой, и стал думать о следующем воскресенье, как я поеду на дачу... И когда наступила суббота, я почистил ботинки и зубы, и взял свой перочинный ножик, и наточил его о плиту, ... А утром я встал раньше всех, и оделся, и стал ждать Марью Петровну.

Папа, когда позавтракал и прочитал газеты, сказал:

-Пошли, Дениска, на Чистые, погуляем!

- Что ты, папа! А Марья Петровна? Она сейчас приедет за мной, и мы отправимся на Клязьму. Там собака и лодка. Я ее должен подождать.

... Я вышел во двор. Я гулял у ворот, чтобы сразу увидеть Марью Петровну, когда она придет. Но ее что-то долго не было. Тогда ко мне подошел Мишка, он сказал:

-Слазим на чердак! Посмотрим, родились голубята или нет...

- Понимаешь, не могу... Я на денек в деревню уезжаю. Там собака есть и лодка. Сейчас за мной одна тетенька приедет, и мы поедem с ней на электричке.

Тогда Мишка сказал:

- Вот это да! А может, вы и меня захватите? ...

Я сказал:

-Какой может быть разговор! Конечно, мы тебя возьмем, с удовольствием!

... И мы стали вдвоем ждать с Мишкой. ... нам стало скучно, и мы устали так долго ждать. Мишка рассердился и сказал:

-Мне надоело!

И ушел. А я ждал. Я хотел ее дожидаться. Я ждал до самого обеда. Во время обеда папа опять сказал, как будто между прочим: - Так идешь на Чистые? Давай решай, а то мы с мамой пойдем в кино! Я сказал:

- Я подожду. Ведь я обещал ей подождать. Не может она не прийти.

Но она не пришла. А я не был в этот день на Чистых прудах и не посмотрел на голубей, и папа, когда пришел из кино, велел мне уходить от ворот.

К чему приводит отсутствие подготовки комиссива?

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНИМОСТИ КОМИССИВА:

[беседуют король и верноподданные]

- Посадил бы я вас на недельку, посмотрел бы, что из вас выйдет...
- Куда... Посадил бы? – осторожно спросил обстоятельный А.
- На свое место!
- А! На свое место... **Разве это возможно?**
- Отчего же! Хотя бы для того это нужно сделать, чтобы нам, королям, поменьше завидовали... Чтобы поменьше и потолковее критиковали нас, королей!

(А.Аверченко. Слепцы)

**УКАЗАНИЕ НА НЕАДЕКВАТНОСТЬ КОМИССИВА
(НЕВЫПОЛНИМОСТЬ, НЕЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ
ОБЕЩАНИЯ, ОТСУТСТВИЕ СТРАХА ПЕРЕД
УГРОЗОЙ):**

С а м а р и н: Борис Ильич... Что делать
надумали? Ночь-то недолгая.

Г л е б о в: Не просто мне говорить с вами.

С а м а р и н: И все же. **Вдруг расскажу что-
нибудь интересное.**

Г л е б о в: **Вряд ли сумеете.**

С а м а р и н: А если постараюсь?

Г л е б о в (негромко): Слушаю.

С а м а р и н: Уйти бы вам хорошо отсюда. (А.
Арбузов. Ночная исповедь)

Какие условия являются ключевыми для успешной реализации РА?

репрезентативы

- **новизна** информации (УУ 'Для говорящего не очевидно, что слушающий знает, что p ')
• **истинность** (УУ 'Говорящий имеет основания считать p истинным').

директивы

ключевые свойства при **координации совместных действий** между коммуникантами:

- **выполнимость** ('С в состоянии выполнить действие')
- **перспективность** (действие еще не выполнено)
- **желательность** (для РА предложения)

вопросы

- **выполнимость** ('Говорящий считает, что слушающий знает ответ'),
неизбыточность ('Говорящий не знает ответа')

комиссивы

- **выполнимость** ('Говорящий в состоянии совершить действие'),
• **желательность** ('Слушающий предпочел бы совершение говорящим действия его несовершению')

Симметричность проспективных и ретроспективных вариантов выражения условий успешности РА

– Ты можешь ее
[просьбу]
выполнить?

– Только одну?

– Первую и
последнюю.

Можешь?

(А.Воронин. Инкассатор)

Анна. Побудь еще
немного.

Тиль. **Не могу...**

(Г.Горин. Тиль)

Неспецифические условия успешности

- ☐ **Высказывание говорящего адекватно контексту, т.е. уместно с точки зрения**
 - ✓ **времени**
 - ✓ **места**
 - ✓ **ролей коммуникантов**
 - ✓ **типа межличностных отношений**
- ☐ **Слушающий хочет / готов воспринимать коммуникативный вклад говорящего**
- ☐ **База знаний слушающего адекватна планируемому РА.**

Проверка уместности / указание на неуместность

- темпоральная
- локативная
- ролевая
- межличностная

Темпоральная (не)уместность

А. [телефонный разговор]:

- Рай, привет, не спишь?
- Татьяна, ты? Что стряслось?
- Раечка, посоветоваться нужно. **Ты сейчас говорить можешь?**
- Могу, у мамы там подружки сидят, о своем о девичьем толкуют, им не до меня, так что валяй, советуйся. Влюбилась, что ли?
- Да нет, понимаешь, меня завтра один тип в кино пригласил... (Е.Вильмонт. Нашла себе блондина!)

Б. - Рай, привет, посоветоваться нужно. Меня завтра ...

- Тань, ты извини, **давай потом поговорим.**
- Я убегаю.

Локативная (не)уместность

- Расул, люди поговорить хотят.
- Зачем стволы? - сказал смуглый Расул. - Для разговора слова есть, правда?
- Сейчас будут слова - для начала, - сказал Шурка.
 - Вы, значит, и есть азербайджанская мафия?

И форма вопроса, и вид задавших его были странны. Налиествовала неожиданная сила, и трудно было сообразить, каковы ее подлинные размеры и как себя перед этой силой вести.

- Все скажу, - помедлив, ответил Расул, - **но не здесь, наверное**? Здесь люди торгуют. А с кем я говорю?

(М.Веллер. Гонец из Пизы)

Ролевая (не)уместность

Социальные, ситуативные, гендерные, коммуникативные роли и т.д.

The two men working on the flooring were the worst.

‘Suppose you’re going to be dancing the night away on this, Missus, are you?’ asked one of them cheekily.

Adele had given him one of her hard stares.

‘I don’t want any impertinence out of you, young man,’ she’d snapped and marched off in high dudgeon (C.Kelly. Just between us).

Уместность коммуникативных ролей

- Вы, значит, и есть азербайджанская мафия?
- И форма вопроса, и вид задавших его были странны. Налиествовала неожиданная сила, и трудно было сообразить, каковы ее подлинные размеры и как себя перед этой силой вести.
- Все скажу, - помедлив, ответил Расул, - но не здесь, наверное? Здесь люди торгуют. А с кем я говорю?
 - **А ты не говоришь. Ты слушаешь и отвечаешь на вопросы.** Что на лентах написано - видишь? Читай!
 - Допустим, "Аврора" написано.
 - Вот тебе ответ, и вот тебе объяснение. (М. Веллер. Гонец из Пизы)

Межличностная (не)уместность

“Rita, **can I ask you a private question?**”

Chris asked after they silently had driven down the broadwalk for a couple of minutes.

“Sure, as long as I have the right not to answer it if it gets too personal.”

Chris shortly nodded towards Rita, “Okay. **I was just thinking how you and Chris managed it to remain partners once you got involved.**”

(M.Kapture. Separated Wheels)

Едва Лиза открыла дверцу машины, как к ней подошел Леня:

- С добрым утром, Лиза!
- Привет, Леня, ты зачем цветы принес?
- Вам не понравились розы? Потому что желтые, да?
- Да что ты, очень понравились, только это ни к чему, Леня! <...> Ладно, мне пора.. <...> Найди себе девушку под стать...

Он рассмеялся:

- Мне под стать только вы! **А почему вы в таком виде едете на работу?**
- У нас ремонт! Впрочем, **тебя это не касается.**

(Е.Вильмонт. Проверим на вшивость господина адвоката)

Соотношение проспективных и ретроспективных коммуникативных ходов уместности

коммуниканты чаще указывают друг другу на неуспешность уже совершенных речевых действий, чем предпринимают попытки для того, чтобы подготовить успешный речевой акт.

	англ %	рус %	фр %
проспек- тивные	30	32	27
ретроспек- тивные	70	68	73

Проверка допустимости РА

- ❑ Слушающий хочет / готов воспринимать коммуникативный вклад говорящего

Д.Брэйзил: **один из лучших способов подготовки речевого акта состоит в его предварительной номинации** [Brazil 1995: 181]. Осуществляя ходы данного типа, отвечающий коммуникант называет последующее речевое действие или просит разрешения на его осуществление.

Can I ask you a question?, Could you do me a favour?, У меня к тебе просьба, Хотите совет?, Хотите, расскажу?

Не приставай со своими вопросами, Не нужны мне твои советы, Я не хочу об этом слышать, Надоели эти вечные просьбы.

- **Вы позволите
дать вам совет?**
- Да, пожалуйста.
- Не стоит так
расстраиваться
из-за мелочей.
- Не стоит так
расстраиваться
из-за мелочей. Вы
же взрослый
человек.
- **Я в ваших
советах не
нуждаюсь.**

Проверка базы знаний слушающего

Зазвонил телефон.

- Алло!
- Елизавета Федоровна? - раздался незнакомый мужской голос.
- Да!
- **Моя фамилия Булатов Юлий Данилович. Вам это о чем-то говорит?**
- Извините, но...
- Понятно, - засмеялся он. - **Я генеральный директор вновь создающейся телекомпании. И хотел бы предложить вам работу...**
- Какую?
- Возглавить программную дирекцию. Я много знаю о вас - самые лестные отзывы.. Вы еще не заняты?

(Е.Вильмонт. Проверим на вшивость господина адвоката)

- Господи, Рой, разве можно рассказать о России вот так, за ужином? Это такая огромная страна, с такой сложной, тяжелой историей...
- Я понимаю. Но расскажите тогда о вашей России.
- Что это значит?
- Ну о том, как и где вы живете, работаете... Что любите там, что не любите...
- **А вы что-то хотя бы знаете о России, вы читали русских писателей?**
- **Стыдно признаться, но нет.** Видел в театре пьесу Чехова... Не помню названия. Это ведь очень знаменитый драматург, да?
- Да, - обескураженно кивнула Лиза.

(Е.Вильмонт. Хочу бабу на роликах!)

Неадекватность базы знаний С

- Саша, простите за нескромный вопрос, но сколько вы платите за эту квартиру?
- Двести долларов.
- А что вы думаете делать дальше? Ведь мама через месяц вернется. Или рассчитываете помириться с мужем? Это, так сказать, педагогический финт?
- Отнюдь. **Вы зря думаете, что я как та дама у Чехова, которая ушла от мужа в другую комнату.**
- **Я не помню...**
- Рассказ называется «Ушла».
- Так, значит, вы начитанная дама. И ушли от мужа всерьез.

(Е.Вильмонт. Хочу бабу на роликах!)

[экзамен в ГАИ на вождение]

- Куда едем?

- Поехали на Тихую, - предложил Олег. - Там и подзаправимся.

Мужчины заговорщически рассмеялись и приняли Маршрут.

- **Я не знаю, где это**, - призналась она, с трудом пытаясь совладать с расшатанными нервами.

- Отличная возможность показать свое умение, - ответил гаишник. – Поехали направо, я буду указывать дорогу. (О.Сакредова. Терем желаний)

Поскольку на ход развития диалога влияет целый ряд факторов: коммуникативная ситуация, знания и представления говорящего о мире и об адресате, цели Г и С, коммуникативные стереотипы, коммуникативный стиль, настроение коммуникантов и т.д., **перспективная проверка выполнения условий успешности не гарантирует стопроцентного успеха.**

Ср. хорошо подготовленный совет, тем не менее вызывающий недовольство адресата:

- Ну вот и славно! Узнаю прежнего Фандорина. А то вы, голубчик, какой-то замороженный стали. **Вы уж не взыщите, я не по службе, а просто как старший по возрасту, по-отечески: нельзя себя живьем в могилу закапывать.** <...>
- Лаврентий Аркадьевич! **Я, к-кажется, не напрашивался на п-приватные излияния...**

(Б.Акунин. Турецкий гамбит)

- Судья Ирвин когда-нибудь разорялся? По-настоящему?

Я спросил ее внезапно и резко, потому что, если вопрос ваш внезапен и резок, как гром среди ясного неба, вам, может быть, удастся получить ответ, которого вы никак иначе не получите. Если человек, которого выспрашиваете, все забыл, то внезапный и резкий вопрос может пришпорить его память, вырвать ответ из трясины забвения, а если человек помнит, но не хочет вам рассказать, то внезапный и резкий вопрос может поймать его врасплох, и он ответит, не успев подумать.

(Р.П.Уоррен. Вся королевская рать)

МИНИ-ТЕСТ

1. 'This is Rose Miller. You phoned me. I wanted to know why.'

The woman sniffled. '**Don't you know?**'
(C.Kelly. Just Between Us)

избыточность вопроса (Г знает ответ)

2. – Что за история?
– **Вам рассказать?**

условие искренности вопроса

3. – **Можно задать вам нескромный вопрос?**
– Да, пожалуйста.
– Сколько вы платите за квартиру?

межличностная неуместность

4. 'Why didn't she tell us? Tara was maudlin. 'We could have talked to Dad and made him see sense. We still can...'

'Maybe if Dad stopped being defeatist and went to Aunt Freddie's to see Mum,' added Stella hopelessly.

Holly stared at her sisters in exasperation. '**We can't fix it, it is not ours to fix,**' she said fiercely. 'To think everyone tells me *I'm* the naïve one.' (C.Kelly. Just Between Us)

ролевая неуместность

5. 'You're not going to be too busy to style my collection in the end of year show, are you?' asked Joan.

'<...> Do you think I'd miss your show, you big dope? Course I'll do the styling. **You don't have to ask.**'

(C.Kelly. Just Between Us)

избыточность директива (С не будет делать р при отсутствии соответствующего директива)

6. - Мне надо с тобой поговорить.
- **Я сейчас не могу**. Давай, я тебе перезвоню через час.

темпоральная неуместность

7. – **Можно у тебя кое-что спросить?**
– Да, конечно.
– Как в этом предложении правильно согласовать подлежащее со сказуемым?

проверка допустимости

8. - Я недавно интересный рецепт торта освоила. **Хочешь, расскажу?**
- С удовольствием.
- Нужны следующие компоненты <...>.

проверка допустимости

9. – Приходи завтра в гости.
– **Не могу**, у меня курсы.

невыполнимость действия

10. – Тебе надо бросить курить.
– **Сама знаю.**

избыточность директива ('С не будет делать *p*
при отсутствии соответствующего директива')

Последовательности речевых
актов, обеспечивающие
успешность общения

**Функции компонентов
сложных речевых актов**

Многие речевые действия (просьбы, извинения, отказы, вопросы, ответы и др.) представляют собой сложные образования, в которые могут входить следующие компоненты:

- ❑ **подготовительные ходы** (помогают адресату сориентироваться в предстоящих РА)
- ❑ **мотивировки** (помогают адресату понять причины речевых действий Г)
- ❑ **смягчающие ходы, дисклеймеры**
(сохранение / улучшение межличностных отношений, снятие с говорящего ответственности)
- ❑ **усиливающие ходы** и др.

Подготовительные ходы

- ✓ проверка **допустимости**, **уместности** речевого акта, **адекватности базы знаний** адресата (см. слайды 47 и др.)
- ✓ **проверка соблюдения условий успешности РА** (см. слайды 12-45)
- ✓ **указание на тему** последующего диалога
- ✓ **описательные ходы** (указание на характер сообщаемой информации: точность, существенность / второстепенность, новизна / известность, степень детализации, откровенности и т.д.)
- ✓ **изложение требований к предстоящему РА**
(*Просьба ответить коротко; Скажите конкретно*)

Политическая коммуникация (парламентские вопросы и ответы)

- ✓ **проверка допустимости и подготовка к планируемому типу речевого действия** (*Разрешите ответить?; Я хотел бы ответить; Поэтому у нас предложение следующее; я просто добавлю, что...; I have one further question*)
- ✓ **указание на тему** (*Что касается кризиса, хотел бы отметить следующее; Ну, вернёмся к справедливой рыночной цене; Ну давайте мы теперь о доходах; As for the problems relating to payment of tax*)
- ✓ **описательные ходы (комментарии):**
 - **степень детализации ответа** (*Могу ответить коротко, могу долго, отвечу и коротко, и долго*);
 - **наличие в вопросе/ответе нескольких подпунктов** (*I wish to say three things on that*);
 - **характер вопроса/ответа** (*Я хотела бы задать только один вопрос, и, может быть, не слишком юридический*);
 - **незамедлительность ответа** (*Я вам сейчас сразу на всё отвечу*);
 - **точность** (*Я боюсь, что не очень точно буду цитировать*);
 - **существенность/второстепенность** (*Я говорю для вас по существу заданного вами вопроса*);
 - **жесткость/мягкость ответа** (*Может быть, я слишком жёстко скажу по этому поводу, но...; I say to the hon. Gentleman in the kindest way possible*);
 - **точность** (*Я боюсь, что не очень точно буду цитировать*)

Межличностная коммуникация (признания и призывы к искренности)

✓ проверка допустимости и подготовка к планируемому типу речевого действия

I'll tell you the truth, I am about to tell you what I really feel, May I be frank/direct?, Let us get it straight/be honest; Буду с тобой откровенна, Можно мне быть с вами откровенным?, Поговорим начистоту; Je vais te dire la vérité, Je peux te parler franchement, Soyons francs, Parlez-moi franchement.

✓ описательные ходы (комментарии)

▪ прогноз эффекта от высказывания

This is going to sound pretty blunt, I'm afraid; He won't mind my speaking my mind; Don't take as just idle curiosity what I mean in human sympathy; Vous allez me trouver bien cancanier; Si j'hésite, c'est parce que je crains que vous ne vous moquiez de moi; Знаю, что вы подумаете... Только я не со зла пришла рассказать вам правду; Ты не поверишь мне, если я тебе скажу; Не бойся, я пойму; Я знаю, чем мне это грозит.

▪ беспрецедентность факта передачи определенной информации, ценность ее для адресата (I'll tell you something I've never told a soul before; Вот я тебе открою, а ты мое словечко сбереги!).

Мотивировки

Англ. grounders, justifications, accounts:

пояснительные ходы, в которых коммуникант приводит причины (объяснения, оправдания), стоящие за его коммуникативным актом/речевым поведением.

впервые описан в исследовании Edmondson and House (1981), затем применяется во многих других работах по межкультурной прагматике (Blum-Kulka, House and Kasper 1989: 287–289; Vine 2004: 117).

Наличие в составе речевого действия мотивировок – одно из **лингвистических проявлений процесса достижения согласия**, являющегося главной целью всех РА (Habermas, 1998: 198).

“One would have utterly failed to grasp what it is to understand the meaning of an utterance if one did not know that this is supposed to serve the purpose of reaching understanding about something, that is, of bringing about agreement – and the concept of agreement involves its “being valid” for the participants.”

Мотивировки: политическая коммуникация

мотивировки вопросов: Вот чтобы депутаты понимали, к чему стремиться; Вынужден обратиться к этому вопросу в связи с тем, что он не был отражен в проекте постановления; Меня беспокоят эти вопросы как специалиста; вопрос к вам как ответственному за...; Сначала я объясню, почему этот вопрос у меня возник...; I am interested in the hon. Gentleman's two examples; The Economic Secretary has not replied to the simple question posed earlier; I have not heard a single policy proposal from the Conservative party.

мотивировки ответов:

Начну с последнего вопроса, потому что это всё-таки ближе по тематике к нам; So that the hon. Gentleman understands the sequence of the decisions, let me remind him that...; I am reluctant to comment on specific proposals because...

2 основные группы мотивировок:

целеориентированные и **социоролевые** (личностно-ориентированные редки)

Мотивировки: межличностная коммуникация

социоролевые, отражающие гендерные, возрастные, профессиональные и т.д. аспекты личности коммуниканта (*We are all **friends** here; I thought we should have a little **man-to-man** talk; He won't mind my speaking my mind. We're all **Christians** here; Я могу быть с вами откровенным, как **мужчина с мужчиной**?; Скажу прямо, **по-солдатски**; Nous sommes **entre amis**, ne jouons pas sur les mots*)

межличностные, в которых говорящий обосновывает свою откровенность какими-либо собственными личностными качествами или качествами собеседника (*We've known one another all our lives. We've had all sorts of **good time together**; У меня есть право сказать тебе откровенно, **ты мне мил**; Вы **располагаете** к откровенности; Ты **умеешь** говорить правду и слушать ее; Je vais te confier un secret, **à toi seule**, parce que **je t'aime bien***)

целеориентированные, отражающие полезность откровенности в жизнедеятельности коммуникантов (*I am speaking in your best **interest**; I want you to **understand** what's needed. Or you won't make a move. I'll put it to you straight; Je vais vous dire tout de suite la vérité, **ça vous mettra plus à l'aise**; Je veux vous parler dans son **intérêt**, et je sais que ma franchise lui sera **utile**; Лучше всегда знать правду, тогда можно выстроить линию поведения*)

ситуативные (*May I now, **since the moment is convenient**, open my heart to you; Pour une fois que nous sommes **enfin seuls**. Dis-moi...; У меня **сейчас** минута откровенности, Авось **под бомбами**-то кривить душой не станем*)

Мотивировка вопроса (деловая коммуникация)

[житель дома беседует с риэлтором]:

– Как вам дом? Может, что-то не так?

– Нет-нет. С домом все в порядке. Старик кивнул.

– Это хорошо. Дом в самом деле хороший. Может, маловат немножко, зато удобный. Кто раньше там жил, все были довольны, все у них было хорошо. А у вас как?

– Да ничего, – сказал я. – **Хочу у вас спросить кое-что, Итикава-сан. Дядя говорит, о земельных сделках в нашем районе лучше вас никто не знает.**

– Уж в чем в чем, а в этом я дока, – посмеиваясь, заявил старик. – Все-таки почти сорок лет вожусь здесь с недвижимостью.

– **Я о доме Мияваки.** Это тот, что стоял за нашим. Там теперь ничего нет, пустой участок.

– Знаю, знаю, – поджав губы, сказал Итикава-сан с таким видом, словно копался где-то на задворках памяти. – Его продали в прошлом году, в августе. Уладили с долгами, с правом собственности, решили юридические вопросы и выставили на продажу. Возились с этими делами долго. Купила его одна фирма, чтобы перепродать. <...>.

(Х.Мураками. Хроники заводной птицы)

Мотивировки в просьбах и отказах

- I have a favour to ask you. Can I borrow your car tonight, Dad? **Mine is broken.**
- No, I'm afraid, **I have to go to a meeting tonight.**

Мотивировки глазами психологов

- желание быть кооперативным и **готовность выполнить просьбу** со стороны **незнакомого человека** резко повышались при наличии соответствующей мотивировки

(Bohm and Hendricks, 1997: 460, цит. по Vine, 2004: 118)

- **деловая коммуникация:**

эффективность взаимодействия с подчиненными увеличивается, если менеджеры мотивируют свои действия.

(Yukl et al., 1996: 316, цит. по Vine, 2004: 118)

Мотивировки: межкультурные различия

Немецкоговорящие студенты, при прощании, в качестве объяснения, приводят **конкретные причины своего ухода**: «Надо забрать ребенка из детского сада» (Ich muss mein Kind vom Kindergarten abholen), «Надо зайти в магазин» (Ich muss einkaufen gehen), в то время как **англоговорящие** обычно ссылаются на **неопределенные потребности другого человека**: «Не буду больше тебя задерживать» (I mustn't keep you any longer)

(Бойцов, Бойцова, 2007)

Различия в локализации мотивировок

- китайцы, японцы (87%) помещают мотивировки перед просьбами
- англичане – после (66%)

(Zhang, 1995 : 65; Kobayashi, Rinnert, 2003: 169)

Некоторые типичные комбинации

подготовительный ход + главный РА
(см. слайд 23).

мотивировка + главный РА (см. слайд 30, пример Б).

подготовительный ход + мотивировка + главный РА (см. слайд 75).

Смягчающие ходы и дисклеймеры

**Коммуникативные ходы, смягчающие
нежелательный эффект РА на слушающего,
позволяющие Г сохранить лицо, отвести от
себя негативные представления С.**

англ.: mitigators, disclaimers

Подвиды: **disarmers** (I know you are busy, but...; Может, я не
вовремя со своими советами, но...; Не подумайте, что я
жалуюсь/ оправдываюсь, но...), **imposition minimizers** (if
you have time), **sweeteners** (Ты же такой хороший,
неужели ты мне не поможешь...), **извинения** и др.

*I hope I don't hurt your feelings in any way, If you'll forgive me; Вы не
сердитесь, но ... , Не обижайся, извини за прямоту /
откровенность... ; Pardonne-moi de te le dire, Soit dit sans te vexer,
Excusez-moi d'être franc , Tu me pardonneras.*

две разновидности смягчения нежелательного эффекта сообщения на слушающего:
альтруистическое (altruistic) и
эгоистическое (self-serving) (Fraser, 1980)

- А.** Ты только не обижайся на меня и не расстраивайся, но постригли тебя ужасно. У меня есть идея, что с этим можно сделать...
- В.** Я не хотела тебе этого говорить, но ты меня вынуждаешь... Тебе срочно нужно что-то делать с фигурой. Все только и говорят о том, как ты растолстела.

“<...> **To be absolutely candid**, my view of the thing is this. If the People are chumps enough to elect you, then they deserve you. **I hope I don't hurt your feelings in any way. I am merely stating my own individual opinion.**”

(P.G.Wodehouse. Psmith, Journalist)

сложный РА:

подготовка + главный РА + 2 смягчения

Смягчение: политическая коммуникация

Чуев А. В., фракция "Единство": У меня вопросы к **Герману Оскаровичу Грефу**. Герман Оскарович, вот по поводу самоуправляемых организаций. **Это, конечно, очень интересная новелла, очень хороша, но** у меня два вопроса. **Первый**. Все-таки каким образом будут формироваться финансовые фонды, необходимые для обеспечения деятельности арбитражных управляющих, поскольку там суммы достаточно серьезные, за счет каких источников прежде всего? **И второй**. Мы практически отстраняем сегодня собрание кредиторов, как и комитет кредиторов, от возможности определения кандидатуры конкурсного управляющего в частности. Там все права отданы самоуправляемым организациям, они первые представляют. <...> Может быть, все-таки целесообразно было бы каким-то образом оставить это влияние? Потому что мы закладываем здесь определенную проблему. Мелкие кредиторы, естественно... Здесь мы как бы создаем условия для возможности интриги в определенном смысле и работы именно с этой организацией по назначению как бы своих управляющих

(Стенограмма заседания Государственной Думы, 16.03.2002 г).

Glenda Jackson (Hampstead and Highgate): **While welcoming what the Government have done with regard to the steering group**, there are not only difficulties for doctors who would wish to be part of delivering health services in this country but, certainly in my constituency, single women who wish to return to nursing are experiencing the same difficulties, which are exacerbated by the difficulties of obtaining child care. Will the steering group also examine that?

Mr. Brown: The child care issues are under discussion in a number of Departments, and we have made progress in that area. On the point about the route for health care professionals—whether nurses or those with other specialisms—discussions continue between the Department for Work and Pensions and the Department of Health. We are trying to find a way forward but, as I said to the hon. Member for Oxford, West and Abingdon (Dr. Harris), that cannot be at the expense of the benefits system (House of Commons, 10 Feb 2003).

Mr. Prisk: Unless I misheard the Chief Secretary, he suggested that there was a £500 million change in disadvantaged areas. Is my hon. Friend aware that the correct figure is a £340 million differential? Is he as concerned as I am that the Chief Secretary is not even aware of how much additional revenue he plans to take?

Mr. Osborne: My hon. Friend is absolutely right. I think that he is referring to table 1.2 on page 12 of the Red Book, which shows that the initial impact of ending stamp duty land tax relief in disadvantaged areas will cost £340 million. As I said, in the Chief Secretary's case, it appears to be the unread book. As always with the Government, it is not what they say that is real story but what they do. In the Budget, what the Chancellor "gave with one hand he took away with the other". Those are not my words, but the words of the much respected independent Institute for Fiscal ...

(Hose of Commons, 6 Apr 2005)

Усиливающие ходы

Коммуникативные ходы, усиливающие эффект от высказывания

Парламентские вопросно-ответные сессии:

Ходы, подчеркивающие актуальность вопроса, необходимость получения ответа: We need to have that point clarified in the House today; Обойти этот вопрос мы сегодня не имеем права; Сегодня этот вопрос мне кажется особенно уместным.

Призывы к искренности: угрозы, оскорбления, предупреждения: говори правду, или я пошла.

У КГК "очень много" претензий к Белкоопсоюзу

22 мая 2008 22 мая 2008 Экономика и бизнес

interfax.by

Председатель Комитета государственного контроля Зенон Ломать высказывает многочисленные претензии к работе Белкоопсоюза.

"Очень много претензий! К примеру, экспортируется главным образом "чужая" продукция - от производителей, даже не входящих в систему потребкооперации. Собственных консервов - лишь 5%. Кооператоры безубыточны лишь благодаря бюджетным вливаниям, льготам и преференциям", - заявил З.Ломать в интервью газете "Советская Белоруссия", подводя итоги заседания коллегии КГК, на котором была рассмотрена внешнеэкономическая деятельность "Белкоопсоюза".

"Какой сельскому покупателю прок от пяти фирм, которые в Белкоопсоюзе занимаются только импортом? Друг у друга товары покупают, бумаги и деньги перебрасывают. Потом товар распределяют, навязывают местным кооператорам. А он (товар - ИФ) целый год не продается", - отметил З.Ломать.

<...>

<http://news.tut.by/economics/109498.html>

Наиболее типичной формой придания весомости призывам к откровенности являются РА **предупреждения** или **угрозы**, которые могут приобретать самый разный характер в зависимости от взаимоотношений коммуникантов, их статусно-ролевых характеристик и т.д.

Tell me the truth, or I am going to lose my temper; If we don't get honest answers, we'll bring in the police; If you don't want to get involved with the FBI, you'd better level with me; If you lie to me, I will kill you; Либо колись, в чем дело, либо я пойду.

Из каких компонентов состоят следующие сложные РА?

- A.** *“I’ll be frank, Katherine,” she heard herself saying, and fixed Katherine with a burning look. “I didn’t want to say it, but it needs to be said. Fintan is right about you. You’d want to get involved. With life, as well as with a man. <...>”*(M. Keyes. Last Chance Saloon).
- Б.** *Катя. Вы не сердитесь, что я правду вам скажу, – но мне не нравится, как вы живете... Вот вы зверей любите, это хорошо, но, по-моему, вам влюбиться надо. Безумно полюбить – понимаете? (А. Арбузов. Вечерний свет);*

В. Пауза затянулась дольше, чем я думал, но в конце концов компьютер на том конце отозвался: "Оплаченный вызов принят". Где-то по ту сторону экрана, там, куда во мраке токийского подземелья тянулся длинный кабель, могла находиться Кумико. Должно быть, как и я, сидит у компьютера, положив руки на клавиатуру. Но здесь перед собой я видел только экран монитора, от которого исходило едва слышное монотонное гудение. Выбрав режим "Отправка сообщений", я начал набирать слова, которые до этого не раз прокручивал в голове:

> **У меня к тебе один вопрос. Ничего особенного. Просто я хочу убедиться, что это в самом деле ты.** Итак, вопрос: когда-то давно, еще до свадьбы, мы в первый раз решили сходить куда-нибудь вместе и выбрали аквариум. Скажи: что там тебя больше всего заинтересовало?

Написав вопрос ("Что там тебя больше всего заинтересовало?"), я нажал клавишу "Ввод", чтобы отправить его адресату и переключился на "Прием сообщений".

> *Медузы. Медузы со всего света.*

(Х. Мураками. Хроники Заводной Птицы)

Г. —Доверьте это дело хитрецу Усикаве. Я — мастер на все руки, сделаю все как надо. Хотя попробовали бы вы сами убедить сэнсэя что-нибудь сделать, когда он не хочет! **Не подумайте только, что жалуюсь, Окадасан.** Но это так же трудно, как остановить поезд «синкансэн» на станции, где остановки нет. Что ни говори, а он ужас какой занятой. На телевидении записывается, все время что-то сочиняет, интервью дает, материалы разные собирает, с избирателями встречается, на заседаниях в парламенте заседает, все время с кем-нибудь обедает или ужинает. Работает так, что вздохнуть некогда. Каждый день переезды, переодевания. Столько шума! Дел больше, чем у какого-нибудь министра. Вы что же думаете? Я скажу: «Сэн-сэй! Завтра в десять вечера телефон зазвонит. Посидите у компьютера, подождите». А он мне в ответ: «Неужели, Усикава-кун? Вот здорово! Хорошо. Попью чайку, подожду». Нет, так не получится. (Х. Мураками. Хроники Заводной Птицы)

Д. Mr. George Howarth (Knowsley, North and Sefton, East) (Lab): **Through our many years of friendship, my right hon. Friend and I have rarely, if ever, disagreed on anything before. I welcome the fact that**, as he said in reply to the right hon. Member for Maidenhead (Mrs. May), he is still listening to views on the system of voting that we will employ on House of Lords reform. Is he aware that many of us want not only the opportunity to vote for what we want to happen, but the opportunity to vote against what we do not want to happen?

Mr. Straw: I am glad to hear that from my close right hon. Friend. As I said, I have always sought to listen to the House and I continue to do so. My one aim is to enable the House to come to a conclusion, which it was, sadly, unable to do last time. (House of Commons, 8 February 2007)

E. Mr. Tim Boswell (Daventry) (Con): **While we welcome the recent launch in this country of the European Year of Disabled Persons**, the Minister will know that we remain concerned about apparent failures to make inroads in relation to the number of people of working age who still claim disability benefits. Even if there is no target as such, what progress does she hope to make, in this year of all years, so that slogans such as "Pathways to work" reflect less of the sound bite and more of solid achievement?

Maria Eagle (Lab): **I would listen to the hon. Gentleman more if his party in office had not doubled the number of people on disability benefits**. The number of people of working age claiming disability benefit who are able to go into work has narrowed. The number of disabled people of working age who are now in work has increased by 4.5 per cent. <...> (10 Feb 2003)

- Бойцов, И.А., Бойцова, М.И. К вопросу обучения пониманию имплицитных смыслов в аспекте межкультурной коммуникации // *Mitteilungen für LehrerINNEN und lehrer slawischer Fremdsprachen*. – № 94. – 2007. -
www.russischlehrer.at/mitteilungen/Mitt%2094.doc
- Культура русской речи: учебник для вузов / под ред. Л.К.Граудиной и Е.Н.Ширяева. – М.: Издательская группа НОРМА –ИНФРА, 1999.
- Падучева Е. В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). – Изд. 3-е, стереотипное. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 288 с.
- Серль Дж. Классификация иллокутивных актов // *Зарубежная лингвистика: В 3 ч.: Пер. с англ. / Общ. ред. В.А.Звегинцева, Б.А.Успенского, Б.Ю.Городецкого*. – М.: «Прогресс», 1999. – Ч. 2. – С. 229–253.
- Серль Дж. Что такое речевой акт? // *Зарубежная лингвистика: В 3 ч.: Пер. с англ. / Общ. ред. В.А.Звегинцева, Б.А.Успенского, Б.Ю.Городецкого*. – М.: «Прогресс», 1999. – Ч. 2. – С. 210–228.
- Сивенкова, М.А. Неассертивные компоненты смысла высказывания в различных типах диалогических контекстов: дис. канд. филолог. наук: 10.02.19 / М.А. Сивенкова. – Минск, 2006.
- Fraser, B. Conversational Mitigation // *In Journal of Pragmatics*. – 1980. - Vol. 4 (4). – P. 341–350.
- Habermas, J. “Communicative Rationality and the Theories of Meaning and Action”. In *On the Pragmatics of Communication*, M.Cooke (ed), 183–214. Cambridge: MIT Press, 1998.
- Zhang, Y. Strategies in Chinese requesting // *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language/ Ed. by G.Kasper*. – Honolulu: University of Hawaii Press, 1995. - P. 23-68.
- Kobayashi, H., Rinnert, C. Coping with high imposition requests: high vs. low proficiency EFL students in Japan // *Pragmatic Competence and Foreign Language Teaching / Ed. by A.Martínez Flor [et al.]*. – Castello de la Plana: Universitat Jaume I, 2003. – P. 161–184.
- Tracy, K. *Everyday talk: building and reflecting identities*. – N.Y.: the Guilford Press, 2002.
- Vine, B. *Getting Things Done at Work*. – Amsterdam: Benjamins, 2004.

Спасибо за внимание!

