

Берзина Галина Петровна

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ РЕЧЕВЫХ ТАКТИК УСТУПИТЕЛЬНОГО ДИСКУРСА

В статье предлагается систематизация речевых тактик уступительного дискурса. Рассматриваются речевые тактики уступка за уступку, односторонняя уступка-согласие, уступка-смягчение несогласия, частичная уступка, уговаривание и принуждение к уступке. Речевые тактики в уступительном дискурсе определяются автором как рациональные, потому что они предполагают рационально действующего субъекта, принимающего разумные, оптимальные решения.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2014/5-1/8.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2014. № 5 (35): в 2-х ч. Ч. I. С. 34-39. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2014/5-1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

10. Сокровенное сказание монголов: Анонимная монгольская хроника 1240 г. Элиста: Калм. кн. изд-во, 1990. 280 с.
11. Сыров В. Н. К вопросу о нарративной природе социальной реальности и эпистемологическом статусе исторического нарратива // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2009. № 3 (7). С. 39-52.
12. Тамарченко Н. Д. Введение в общую теорию жанров // Теория литературных жанров. М.: Академия, 2012. 256 с.
13. Тюпа В. И. Эволюция литературных жанров (направления и тенденции) // Теория литературных жанров. М.: Академия, 2012. 256 с.

CHRONOTOPE MODEL OF HISTORICAL NOVEL IN SEMIOTIC ASPECT

Baisheva Agrafena Mikhailovna

*Institute of the Humanities and the Indigenous Peoples of the North of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences
agrafena.m@mail.ru*

The article is devoted to the issues of the genre nature of historical novel having dual semantic content. It is shown that the perception of historical reality and its further artistic embodiment can be expressed as the realization of a certain communicative act using different narration strategies. Special attention is paid to the chronotope models of historical novel, within which limits real historical, possible and historically impossible chronotopes considered from semiotic positions are singled out. The suggested structural-semiotic chronotope model allows conducting analysis within this genre generation.

Key words and phrases: historical novel; genre; chronotope; semiotics; communicative process; genre generation.

УДК 811:112.2

Филологические науки

В статье предлагается систематизация речевых тактик уступительного дискурса. Рассматриваются речевые тактики уступка за уступку, односторонняя уступка-согласие, уступка-смягчение несогласия, частичная уступка, уговаривание и принуждение к уступке. Речевые тактики в уступительном дискурсе определяются автором как рациональные, потому что они предполагают рационально действующего субъекта, принимающего разумные, оптимальные решения.

Ключевые слова и фразы: уступительный; дискурс; уступка; речевая тактика; коммуникация; адресат; адресант.

Берзина Галина Петровна, к. филол. н., доцент

*Новосибирский военный институт внутренних войск имени генерала армии И. К. Яковлева МВД России
bgp55@mail.ru*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ РЕЧЕВЫХ ТАКТИК УСТУПИТЕЛЬНОГО ДИСКУРСА[©]

Конец двадцатого – начало двадцать первого столетия в лингвистике отмечены провозглашением в качестве основополагающего положение о том, что изучение языка может считаться адекватным лишь при описании его функционирования в процессе коммуникации. К исследованию различных типов речевых актов обращались ученые-лингвисты, анализирующие речь в контексте жизни и деятельности человека: Ш. Балли, Э. Бенвенист, Л. Витгенштейн, В. фон Гумбольдт, Г. П. Грайс, Дж. Остин, Дж. Серль и многие другие.

Исследования в области происхождения и функционирования речевых стратегий и тактик начались в рамках теории речевых актов. Модель коммуникативного процесса находит непосредственное отражение в дискурсе, знаке, репрезентирующем общение на поверхностном, языковом уровне [1; 7; 11]. Термин дискурс используется нами непосредственно в лингвистическом значении и определяется как лингвистическая единица общения, отражающая в себе дифференциальное многообразие картины мира, включающей типизированные ситуации социального взаимодействия, участников социального взаимодействия, социальные нормы, культурологические представления и формы.

С целью фокусировки внимания на дискурсивной (собственно коммуникативной) составляющей речевой деятельности мы выделяем уступительный дискурс, который представлен как совокупность коммуникативно-речевой деятельности и актуальной коммуникативно-мыслительной деятельности, связанной с решением актуальных для конкретного события задач речевого взаимодействия, достижения коммуникативных целей.

Когнитивная модель *obwohl / хотя P, Q* в рамках коммуникативного акта рассматривается нами как конструкция, отражающая динамику соотношения компонентов когнитивной структуры процесса речевой деятельности в уступительном дискурсе. В процессе речевой деятельности когнитивная модель актуализируется не сама по себе, а как часть концептуальной системы индивида.

Речевая тактика рассматривается нами как совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия, которая является более мелким масштабом рассмотрения коммуникативного процесса, по сравнению с коммуникативной стратегией. Речевая стратегия с позиции когнитивного подхода – это комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативных целей, включающий в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов.

Речевая тактика соотносится не с коммуникативной целью, а с набором отдельных коммуникативных намерений. Цель статьи состоит в выделении и систематизации, кратком описании речевых тактик уступительного дискурса. Исходные для анализа теоретические положения сводятся к следующему. Речевая тактика рассматривается на уровне когниции, с опорой на сетевую модель организации знания.

Моделью узла функциональной интенционально организованной сети считается фрейм. Речевая тактика рассматривается как тип интерактивного фрейма, который как сетевая структура имеет ядерный узел интенционального характера. В качестве узлов выступают пропозиции типовых тактических ходов. Тактический ход, реализуя речевую тактику, одновременно выступает в качестве минимальной значимой единицы дискурса.

Речевая тактика уступка за уступку. Правило взаимного обмена и взаимных уступок, например, в бытовом торговом дискурсе заключается в том, на каких условиях делать уступки. Рассмотрим пример диалогического характера коммуникации, состоящий из нескольких отправленных и полученных сообщений коммуникаторами. Торговцы паспортами, используя сложную ситуацию, в которой находятся эмигранты, пытаются получить как можно больше денег за поддельные паспорта. Штайнеру нужен паспорт, но у него недостаточно денег.

Акт коммуникации имеет диалогический характер, его невозможно отделить от событий, которые ему предшествуют и следуют за ним. Под коммуникативным актом будем понимать вербальную и невербальную единицу коммуникации, предполагающую участие и взаимодействие коммуникантов, порождающих и интерпретирующих высказывания (тексты).

(1) «Dreihundert Schilling», sagte Steiner. *Триста шиллингов, – сказал Штайнер. Der Redner fuhr zurück. – «Wir haben feste Preise», erklärte er beleidigt. – «Fünfhundert, nicht einen Groschen darunter». Steiner schwieg. Собеседник изумленно отпрянул. – У нас твердые цены, – заявил он обиженным тоном. Пятьсот и ни на грош меньше. Штайнер молчал.*

– «Bei dem deutschen hätte man was machen können, so was kommt öfter vor. Aber ein österreichischer ist was Rares... Fünfhundert ist geschenkt dafür». *За немецкий мы бы еще могли что-нибудь уступить. Немецкие паспорта встречаются чаще. Но австрийский паспорт – редкая вещь. – «Dreihundertfünfzig». Триста пятьдесят. Der Redner ereiferte sich. «Dreihundertfünfzig habe ich selbst der Trauerfamilie gezählt... Vierhundertfünfzig meinethwegen, gegen unsere Interessen, weil Sie uns sympathisch sind». Sie eigneten sich auf vierhundert [17, с. 120-121]. / Собеседник Штайнера начал горячиться. Да я же сам заплатил триста пятьдесят скорбящей семье покойного... Ладно четыреста пятьдесят, хоть это и против наших интересов. Просто вы нам симпатичны. Сошлись на четырехстах.*

В модели речевого события участвуют адресант и адресат, от первого ко второму направляется сообщение, которое составлено с помощью языкового кода. Адресат речевого акта выступает как субъект взаимодействия, как языковая личность, как объект воздействия адресанта, общение с которым носит стратегический характер, а тактики коммуникации выступают как способы реализации замысла адресанта в диалогической речи.

При ведении речевой тактики взаимной уступки каждая сторона пытается получить больше выгоды для себя. Мотивация и первичная ориентировка в сложившейся коммуникативной ситуации формируют речевую интенцию, или цель высказывания, которая впоследствии опосредуется в мысленно-языковой форме. В процессе коммуникации происходит не только передача закодированного посредством языка сообщения, но и осуществление определенного воздействия. Собеседники Штайнера, пытаясь сохранить высокую цену паспорта, подробно описывают затраты, все трудности, которые они испытали при получении паспорта. Речевое воздействие имеет своей целью определенную организацию деятельности человека, провоцирование поведения собеседника в нужном говорящему направлении.

Уступка позволяет продемонстрировать реальные или воображаемые терпимость и сочувствие, то есть составляющие части стратегии положительной самопрезентации. Когнитивная модель *obwohl / хотя P, Q* в рамках коммуникативного акта отражает динамику соотношения компонентов когнитивной структуры процесса речевой деятельности в уступительном дискурсе.

Речевая тактика односторонней уступки-согласия. Речевое взаимодействие, или совокупность обмена речевыми действиями, в зависимости от содержания коммуникативных задач может приобретать конфликтный характер, и воздействие участников дискурса друг на друга может развиваться по определенным сценариям, которые предполагают различные коммуникативные стратегии и тактики.

«Мирные» коммуниканты формируют поле обмена речевыми шагами со знаком «+», где доминантой будет являться дискурс коммуникантов (речевых субъектов), достигших своих коммуникативных целей мирным путем. Говорящий, придерживающийся речевой тактики односторонней уступки-согласия, стремится уйти от конфликтной ситуации.

Особенность ухода от конфликтной ситуации при данной тактике заключается в том, что коммуникант, принимающий речевую тактику односторонней уступки, жертвует личными интересами в пользу интересов собеседника, другими словами, направленность на личные интересы при такой речевой тактике низкая, а оценка интересов соперника высокая, отдается приоритет межличностным отношениям. Рассмотрим пример односторонней уступки.

(2) Er zog eine «Deutsche Wacht» heraus. – «Hier nehmen Sie, Blank. Gutes Kraut. Das damals war harte Notwendigkeit. Denken Sie immer daran, wie ich Sie geschützt habe». Blank rauchte nicht. Er hatte Jahre gebraucht, nach Webers Experimenten mit glühenden Zigaretten, beim Geruch von Tabak nicht hysterisch zu werden. Aber er wagte nicht, abzulehnen. – «Danke vielmals...» [15, S. 336] / Он достал сигареты. – Возьмите, Бланк. «Дойче Вахт», хороший табак. А то, что случилось тогда, – поверьте, это была суровая необходимость. Не забывайте о том, как я вас защищал. Бланк не курил. После веберовских экспериментов с горящими сигарами

ему понадобились годы, чтобы опять научиться переносить запах дыма, не впадая в истерику. Но он не отважился отказаться от сигары. – Благодарю вас....

Бланк идет на одностороннюю уступку, соглашаясь делать то, что ожидает от него его собеседник, он берет сигарету, благодарит, хотя он с большим трудом переносит дым сигарет (*obwohl / хотя P, Q*). В процессе коммуникации на последующее речевое поведение человека влияют имеющиеся у него установки, знания, жизненный и коммуникативный опыт, социальные и психологические особенности. В приведенной выше ситуации Бланк не отважился отказаться от предложенной сигареты, так как не желает обострять отношения с собеседником, он боится его.

Уступка в коммуникативной ситуации может оказаться лишь тактическим шагом на пути достижения главной стратегической цели – не навлечь на себя гнев коварного человека, благодаря такой речевой тактике качество ситуации не изменилось. Речевое воздействие говорящего на адресата состоит в воздействии на сознание и на поведение адресата.

Речевая тактика односторонней уступки может рассматриваться как приспособление. Этот способ выхода из конфликтной ситуации означает, что адресант действует совместно с адресатом, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Уступка–приспособление используется, если исход дела чрезвычайно важен для того коммуниканта, кто приспосабливается, и не очень существенен для того коммуниканта, к кому приспосабливаются. Или в том случае, когда один из коммуникантов обладает большей властью и над ним невозможно одержать верх. В такой ситуации подчиненный коммуникант уступает и смиряется с тем, что предлагает активный коммуникант.

Речевая тактика смягчения несогласия. Коммуникативная тактика уступки-смягчения несогласия представляет собой коммуникативную стратегию как попытку скрыть личную неуверенность, стремление не подвергать себя опасности, быть вежливым и скромным по отношению к адресату, говорить некатегорично. Смягчение, с помощью которого говорящий хочет оградить себя или защититься от ошибочной интерпретации, создавая так называемые лингвистические «загородки».

Пропозициональное смягчение представляет собой модификацию истинности, вербализуемой в высказывании модусных или семантических операторов, достигаемую путем введения в высказывание модусных или семантических операторов. Модусная модификация пропозиции позволяет варьировать истинность сообщаемого в высказывании положения дел посредством акцентирования субъективности мнения говорящего.

Стремление избегать коммуникативных конфликтов, мягкая формула номинации действия/свойства, маскировка сути явления – цель употребления эвфемизма. Эвфемизм возникает по ряду прагматических причин: вежливость, деликатность, щепетильность, стремление завуалировать негативную сущность отдельных явлений действительности.

(3) «So einfach nachgeben», sagte Frau Bentheim, «willst du denn das?» – «In diesem Fall, ja ...» [18, S. 247] / *Значит, попросту уступить? – спросила фрау Бентхейм. – И ты этого хочешь? – В данном случае, несомненно...* Адресант употребляет деликатно в высказывании глагол уступительной семантики *nachgeben*, чтобы смягчить и не называть истинное состояние панического страха, подлой трусости адресата. Для урегулирования возникающих проблем иногда требуются гибкость и уступчивость; смягчение несогласия проявляется как уступчивость – приспособление, избегание конфликта (игнорирование некоторых не очень важных позиций для адресанта *obwohl / хотя P, Q*).

Цели говорящих влияют на выбор языковых средств при построении высказывания (лексический уровень), на само построение фраз (синтаксический уровень), а также на направление речевой реализации замысла (стратегический уровень). На уровне речевых тактик осуществляется планирование и, соответственно, последующее осуществление речевого высказывания на макроуровне.

Речевая тактика частичной/промежуточной уступки. В лингвистической литературе уделяется внимание так называемой промежуточной уступке, что объясняется давним интересом ученых к конструкции *Ja, da... aber no*, посредством которой в большинстве случаев выражается данная уступка. Утвердительно-противительная конструкция *Ja, ...aber* рассматривается в литературе как *манера спорить, отражение логики спора*, а также как *прагматический маркер протеста* [1; 4].

(4) *Ja, nun, meint Albert, und ich sehe ihm an, dass er mich in die Enge treiben will, aber unsere Professoren und Pastöre und Zeitungen sagen, nur wir hätten recht, und das wird ja hoffentlich auch so sein* [16, с. 214]. / *Допустим, что так, – замечает Альберт, и я вижу, что он хочет прижать меня к стенке, – однако наши профессора, и пасторы, и газеты утверждают, что правы, только мы будем надеяться, что так оно и есть.*

В сложившейся ситуации говорящий субъект выражает свое несогласие с мнением собеседника, но при этом из вежливости делает ему определенные уступки, демонстрируя как бы готовность принять во внимание доводы партнера. В левой части задается область согласия, а в правой делается оговорка, сводящая на нет возможные выводы из первой части, подается как более значимая. Такой тактический прием еще называют приемом Сократа, который сначала соглашался с собеседником, а затем не оставлял от его утверждения камня на камне. Такая форма возражения как бы подчеркивала беспристрастность и объективность в обсуждении вопроса и не вызывала негативной реакции оппонента.

Промежуточная уступка является эффективным средством нападения, позволяющим говорящему высказать собственную точку зрения, возразить, а с другой стороны – смягчить выражаемый протест и этим сократить угрожающий потенциал своего действия для партнера (*obwohl / хотя P, Q*). В реальной речи уступительно-противительная конструкция *Ja, ...aber* может быть употреблена автором речи с целью установить контакт с аудиторией. Фатическая функция уступительных конструкций обычно реализуется при употреблении в самом начале произведения речи.

Речевая тактика уговаривания и склонения к уступке. Перлокутивный акт убеждения к действию можно определить как побуждение к действию, детерминированное заинтересованностью коммуниканта выполнить запрашиваемое действие. От того, удастся ли заинтересовать партнера по коммуникации выполнить запрашиваемое действие или не удастся, зависит успешность/неуспешность воплощения иллокутивного намерения и достижения планируемого перлокутивного эффекта. Рассмотрим пример.

Штайнер вошел в пансионат, где у него раньше произошел конфликт с полицией. Увидев Штайнера, хозяйка вздрогнула и быстро проговорила, что Штайнер здесь жить не будет. Но Штайнер выбирает речевую тактику настойчивого уговаривания и склонения к уступке.

(5) Sie sind eine romantische Natur, Luischen! Eine so hübsche Frau... Sie bringen mir Glück. Die Wirtin zögerte. Dann nahm sie das Glas. *Вы такая романтическая натура, Луизочка! Такая красивая женщина... Вы мне приносите счастье. Хозяйка злилась, но потом взяла бокал.* – «Gut, meinewegen! Aber Sie werden nicht hier wohnen, nicht wahr?» *Ладно, бог с вами! Но вы не будете здесь жить, правда?*

– «Nur ein paar Tage», sagte Steiner beruhigend, «nicht länger als ein paar Tage. Sie bringen mir Glück. Ich habe was vor». Er lächelte. – «Und nun den Kaffee, Luischen!» / *Только несколько дней, – успокоил ее Штайнер, – не больше чем несколько дней. Вы приносите мне счастье. Я кое-что задумал. – Он улыбнулся. – А теперь давайте кофе, Луизочка!*

– «Kaffee? Ich habe keinen Kaffee hier». – «Doch, Kind. Da drüben steht er ja. Ich wette, dass er gut ist». Die Wirtin lachte ärgerlich. *Кофе? У меня здесь нет кофе. – И все-таки кофе, дитя мое. Кофе стоит на той стороне. Держу пари, что он хороший.* – «Sie sind schon einer! Ich heiße übrigens nicht Luise. Ich heiße Therese». *Раздосадованная хозяйка рассмеялась. Ведь вот вы какой, ей-богу! Между прочим, меня зовут не Луиза. Меня зовут Тереза.* – «Therese ist mein Traum!» Die Wirtin holte ihm den Kaffee [17, с. 70]. *Тереза! Не имя, а мечта! Хозяйка принесла ему кофе.*

Особая роль этого перлокутивного акта в бытовой сфере определяется тем, что он позволяет стимулировать деятельностную поведенческую сторону жизни человека в трудных и ответственных для него ситуациях. Мотивационный базис убеждения к действию описывается средствами, которые выражают интенциональное отношение материальной заинтересованности/нравственности коммуникантов в процессе целеполагания.

Аргументативный базис этого акта построен из высказываний, которые, как правило, служат средством обоснования и доказательства выгоды/этичности запрашиваемого действия и средством максимального повышения интереса партнера по коммуникации в выполнении этого действия. В вопросах убеждения/уговаривания представляется необходимым выделить стратегическую и тактическую линии поведения. Стратегия – это целеполагание, а тактика – средство достижения цели.

Достижение успешного перлокутивного эффекта достигается в целом за счет системы аргументаций, которая оказывается реальным механизмом трансформирования перлокутивного намерения в перлокутивный эффект. Выражение согласия характеризуется коммуникативно сниженным эффектом, квалифицируется как нетипичный коммуникативный акт в реальной картине мира, поскольку степень компромиссов и уступок, разных по своему характеру, свидетельствует о дисгармонии в действительности.

Распространенными приемами уговаривания являются комплимент или лесть, акцентирующие внимание на действительных или мнимых достоинствах партнера. Учитывая, что настойчивое повторение просьбы может нарушить принцип Вежливости и вызвать защитную реакцию партнера, говорящий использует коммуникативные ходы уступки, извинения и другие приемы положительной самопрезентации, способствующие сохранению добрых, кооперативных отношений.

О. С. Иссерс условиями уговаривания считает следующее: предусловия: а) говорящий (Г) предполагает, что слушающий (С) в состоянии совершить действие (Д); б) С не готов производить это действие по собственному желанию; в) Г считает, что в его интересах – заставить С делать Д, но эта установка не всегда демонстрируется С. Сущностные условия: а) обращение Г представляет собой попытку заставить С делать Д; б) Г считает, что необходимо некоторое количество аргументов (либо их повтор) для того, чтобы достичь цели. Условия искренности: Г считает (или делает вид), что для С целесообразно и хорошо делать Д [10, с. 149].

Цель уговаривания – добиться подчинения, побудить партнера совершить определенные действия, уступить. Говорящий исходит из того, что некоторые когнитивные пресуппозиции у участников коммуникативного акта у участников коммуникативного акта не совпадают, и партнер не хочет совершать определенные действия. Поэтому предполагается, что первоначальной реакцией на речевые действия инициатора будет прямой или косвенный отказ. Уговаривание воздействует на чувства и эмоциональный мир адресата, а не на разум и логику.

Речевая тактика принуждения к уступке. Угроза в лингвистике понимается как средство выражения агрессии в ситуации рассогласованного общения, использующееся говорящим для достижения определенной коммуникативной цели. По мнению Е. М. Вольф, угроза может рассматриваться как особый вид иллокутивных речевых актов, где действуют специфические именно для них иллокутивные силы, целью которых является вызвать у собеседника эмоциональную реакцию [6]. В эмоциональном состоянии адресата, меняющемся в результате речевого действия, заключается перлокутивный эффект актов угрозы.

Речевой акт угрозы имеет следующую структуру: говорящий не пассивный наблюдатель акций слушающего, а обладатель санкционированной власти, способный осуществить наказание за негативно оцениваемое действие слушающего. Цель речевой тактики угрозы – оказать эмоциональное воздействие, склонить к уступке. Угроза не характерна для ситуации официального общения с людьми более высокого социального статуса.

(6) Er sagte noch fest, nicht böse: «Sei ruhig, Horst Schulze», und er sagte auch nichts anderes zu Hartmann: «Sei ruhig, Hartmann». Und beide verschlucken etwas, Hartmann lächelnd, Horst mit Tränen vor Zorn Remarque [18, S. 430]. /

«А ты успокойней, Хорст Шульце». И, повернувшись к Гартману: «Потише, Гартман». И оба проглотили невысказанные слова: Гартман – с улыбкой, Хорст – со слезами от гнева.

В процессе коммуникации невербальное общение тесно взаимосвязано с вербальным общением. Элементы вербальной и невербальной коммуникации дополняют друг друга. Акт молчания, заменяя собой в конкретной коммуникативной ситуации вербальный акт и сохраняя при этом его интенциональное содержание, может быть достаточно информативен для собеседника и способен передавать адресату определенную, контекстуально-обусловленную информацию, например, согласие, уступку.

В речевом акте угрозы постоянно взаимодействуют субъективный и объективный факторы, причем каждый из них затрагивает и субъект, и объект угрозы. Однако реакция на угрозу не является непосредственной, она лишь следствие эмоционального воздействия. Указание на эмоции адресанта, как правило, присутствуют и в прямом речевом акте угрозы, и в косвенном.

Речевые угрозы строятся по законам прагматики языка, они очень тесно связаны с эмоциями, так как являются актами агрессии. При реализации акта угрозы адресант пользуется стратегией дискредитации адресата, что приводит к ущемлению последнего. Так, лексические средства языка, помимо таких нейтральных выражений, как *ich will es darauf ankommen lassen* / я этого так не оставляю; *du wirst es noch einmal bereuen* / ты еще пожалеешь когда-нибудь об этом; *du wirst dafür schwer büßen müssen* / ты еще дорого заплатишься за это; *ich bringe ihn um* / я его пришибу и подобных, используемых с целью указания на негативные последствия, часто представляют эмоционально окрашенную лексику с целью усиления значения угрозы.

(7) «Lassen Sie das, Doktor», sagte ich, «lassen Sie sich nicht bestürzen und beneiden Sie mich nicht, wenn ich Marie nicht zurückbekomme, bringe ich euren attraktivsten Prälaten um. Ich bringe ihn um», sagte ich, «ich habe nichts mehr zu verlieren». Er schwieg [14, S. 125]... / Бросьте, доктор, – сказал я, – не восхищайтесь и не завидуйте мне, а если Мари ко мне не вернется, я этого вашего милейшего прелата просто пришибу. Да, пришибу, – повторил я, – мне терять нечего.

С целью усиления категоричности угрозы и запугивания используются соответствующие фразеологические выражения: *jmdm. den Kopf waschen* / устроить кому-либо головомойку; *man wird dir gleich den Kopf abreißen* / тебя же убьют / голову оторвут; *alle Knochen jmdm. kaputt hauen* / все кости переломать и подобные.

(8) Als Christian mit seiner frischen Pfeife heraushumpelte, brach die Wut aus dem Wilhelm. «Wenn ich seh, dass du dem Christian noch mal zur Hand gehst, dann hau ich dir alle Knochen kaputt» [19, S. 49]. / Когда Христиан, раскурив трубку, заковылял прочь, Вильгельм, наконец, дал волю своей ярости. – Если я еще раз увижу, что ты этому Христиану прислуживаешь, я тебе все кости переломаю. Лиза была вынуждена прекратить свои отношения с Христианом, чтобы не усложнять отношения между братьями, она испугалась угрозы и уступила мужу (*obwohl* / хотя P, Q).

Проведенный анализ речевых тактик в уступительном дискурсе показал, что человеческая речь ситуативна и обусловлена множеством факторов, в основе уступительных речевых тактик лежат мотивы, потребности и установки коммуникантов. Уступка как дискурсивный феномен не является однозначной в плане содержания, о чем свидетельствует существование различных типов уступки, значение которых определяется интенциональным горизонтом уступающего.

Речевые тактики в уступительном дискурсе мы определяем как рациональные, потому что они предполагают рационально действующего субъекта, принимающего разумные, оптимальные решения. На выбор тактики речевого поведения оказывают значимое влияние особенности когнитивного оценивания ситуации и ситуационные характеристики. Речевые тактики в уступительном дискурсе представляют собой когнитивный план общения, посредством которого контролируется оптимальное решение коммуникативных задач говорящего.

В уступительном дискурсе активно используются следующие виды речевых тактик: речевая тактика уступка за уступку, речевая тактика частичной уступки, речевая тактика односторонней уступки-согласия, речевая тактика смягчения несогласия, коммуникативная тактика уговаривания и склонения к уступке, речевая тактика принуждения к уступке и другие. Какую речевую тактику использовать в той или иной ситуации общения, адресанту сообщения должны подсказать логика, психология, опыт участия в различных ситуациях речевой коммуникации.

Когнитивная модель *obwohl* / хотя P, Q в рамках коммуникативного акта отражает динамику соотношения компонентов когнитивной структуры процесса речевой деятельности в уступительном дискурсе. Уступительный диалогический дискурс представляет собой сложное коммуникативное событие, включающее кроме текста экстралингвистические факторы.

Список литературы

1. Арутюнова Н. Д. Язык и мир человека. М.: Языки русской культуры, 1998. 896 с.
2. Балли Ш. Общая лингвистика и вопросы французского языка. М.: Изд-во иностранной лит-ры, 1955. 416 с.
3. Бенвенист Э. Общая лингвистика. М.: Прогресс, 1974. 448 с.
4. Булыгина Т. В., Шмелев А. Д. Языковая концептуализация мира: на материале рус. грамматики. М.: Языки русской культуры, 1997. 574 с.
5. Витгенштейн Л. Философские исследования // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1985. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. С. 79-128.
6. Вольф Е. М. Субъектная модальность и пропозиция // Пропозициональные предикаты в логическом и лингвистическом аспекте. М.: Наука, 1987. С. 35-37.
7. Грабовская И. В. Теоретические основания изучения метакоммуникативных вопросов в англоязычном диалогическом дискурсе // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 7 (25). С. 78-82.

8. **Грайс Г. П.** Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1985. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. С. 217-237.
9. **Гумбольдт В.** О различии строения человеческих языков и его влияние на духовное развитие человечества // Избранные труды по языкознанию. М.: Наука, 1984. С. 100-390.
10. **Иссерс О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Эдиториал УРСС, 2003. 284 с.
11. **Кочетова Л. А.** Динамика стратагемно-тактической организации рекламного дискурса // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 3 (21). С. 109-115.
12. **Остин Дж. Л.** Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1986. Вып. XVII. Теория речевых актов. С. 22-129.
13. **Серль Дж. Р.** Что такое речевой акт // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1986. Вып. 17. Теория речевых актов. С. 151-169.
14. **Böll H.** Ansichten eines Clowns. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 1990. 352 S.
15. **Remarque E. M.** Der Funke Leben. Berlin – Weimar: Aufbau-Verlag, 1979. 575 S.
16. **Remarque E. M.** Im Westen nichts Neues. Köln: Kiepenheuer&Witsch; СПб.: КАРО, 2010. 304 с.
17. **Remarque E. M.** Liebe deinen Nächsten. СПб.: КАРО, 2011. 560 с.
18. **Seghers A.** Die Entscheidung. Berlin: Aufbauverlag, 1959. 597 S.
19. **Seghers A.** Die Toten bleiben jung. Berlin – Weimar: Aufbau Verlag, 1974. 594 S.

SYSTEMATIZATION OF SPEECH TACTICS OF CONCESSIVE DISCOURSE

Berzina Galina Petrovna, Ph. D. in Philology, Associate Professor
Novosibirsk Military Institute of the Internal Forces
named after Army General I. K. Yakovlev of the Ministry of Internal Affairs of Russia
bgp55@mail.ru

In the article the systematization of the speech tactics of concessive discourse is offered. Such speech tactics as concession for concession, one-sided concession-agreement, concession-easing of disagreement, partial concession, persuasion and compulsion to concession are considered. The author defines speech tactics in concessive discourse as rational ones as they suppose a rationally acting subject making reasonable and optimal decisions.

Key words and phrases: concessive discourse; concession; speech tactics; communication; addressee; addresser.

УДК 811.111-26

Филологические науки

В современном языкознании большое внимание уделяется изучению языка в тесной связи с культурой говорящего на нем народа, в частности, исследованию отражений в языке устойчивых культурно-национальных представлений – стереотипов. Мы живем в эпоху расширения экономических, научных, культурных и политических контактов. Как следствие необходимо понять, какие потенциальные проблемы в процессе межкультурной коммуникации могут возникнуть, и найти способы их преодоления. В данной статье рассматривается одна из наиболее насущных проблем межкультурной коммуникации, а именно этнические стереотипы и их отражение в английском языке.

Ключевые слова и фразы: стереотип; стереотипизация; этнический стереотип; этноним; межкультурная коммуникация.

Богаченко Наталья Геннадьевна, к. филол. н.

Падусенко Татьяна Александровна

Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема
nataliya-bogachenko@yandex.ru; miracle2105@mail.ru

ОТРАЖЕНИЕ ЭТНИЧЕСКИХ СТЕРЕОТИПОВ О ЕВРОПЕЙСКИХ НАРОДАХ В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ[©]

Так как мы живем в эпоху стремительного расширения политических, научных и экономических контактов, то процессы глобализации и интеграции, происходящие в мировом сообществе, несомненно, оказывают большое влияние на общество отдельно взятой страны. Владение иностранным языком, особенно английским, постепенно перестает быть чем-то необычным. Однако со временем приходит осознание того, что знание лексики и грамматики иностранного языка является недостаточной основой для успешной межкультурной коммуникации.

Важно понимать потенциальные проблемы межкультурной коммуникации и сознательно стараться их преодолеть. Однако необходимо помнить о том, что не всегда возможно их избежать, как бы мы ни старались. Поэтому следует быть готовым к различным трудностям, возникающим в процессе коммуникации, вызванным непониманием особенностей той культуры, с представителями которой происходит общение. Наиболее частой проблемой в межкультурной коммуникации является явление стереотипизации, а именно этнической стереотипизации.