# Содержание

Введение

1. Понятие и лингвистическое изучение диалога как средства коммуникации

1.1 Понятие диалога

1.2 Лингвистическое изучение диалога

2. Стратегии убеждения в диалоге

2.1 Анализ особенностей бытового диалога

2.2 Условия успешности речевого акта убеждения

2.3 Стратегии убеждения в диалоге и их использование в произведениях А.С. Пушкина и А.П. Чехова

Заключение

Список использованной литературы

# Введение

Структуру диалога можно описывать в разных категориях. С одной стороны, можно применять систему т.н. коммуникативных актов и представлять структуру диалога, как последовательность таких актов. С другой стороны, можно представить каждый диалог, как реализацию некоторых коммуникативных стратегий, применяемых для достижения определенной коммуникативной цели.

В данной работе изучается стратегии убеждения в диалоге.

Нужно подчеркнуть, что здесь мы ограничимся с анализом структуры диалога, не рассматривая языковые различия между устным и письменным общением. Дополнительно, мы постараемся объединить две системы описания структуры диалога – систему коммуникативных актов и систему коммуникативных стратегий.

Целью данной курсовой работы является рассмотрение коммуникативных стратегий убеждения в диалоге.

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

1. Рассмотреть понятие и методы лингвистического изучения диалога как средства коммуникации;
2. Изучить стратегии убеждения в диалоге и рассмотреть их на примере произведений А.С. Пушкина и А.П. Чехова;
3. Сделать выводы на основе проведенных исследований.

Важнейшие исследования в области коммуникаций и стратегий коммуникативного воздействия разрабатывались целой плеядой известных ученых. Следует выделить работы Городецкого Б.Ю., Доценко Е.Л., Журавлева А.П., Кара-Мурзы С.Г., Киселевой Л.А и многих других. Труды этих и других авторов являются теоретической базой данного исследования.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

# 1. Понятие и лингвистическое изучение диалога как средства коммуникации

## 1.1 Понятие диалога

Диалог - (фр. dialogue, англ. dialog[ue], от греч. dialogos 'разговор, беседа'; букв. 'речь через'), процесс общения, обычно языкового, между двумя или более лицами. Более частные значения термина «диалог»: 1) разговор между персонажами пьесы; 2) литературное произведение, написанное в форме беседы между героями (например, диалоги Платона); 3) взаимодействие, направленное на достижение взаимопонимания, особенно в политике (например, диалог между властью и оппозицией).

Диалог часто противопоставляется монологу (греч. 'речь одного'). Если диалог – это совместная речевая деятельность двух или более лиц, а также результат такой деятельности, то монолог – это речевое произведение, принадлежащее одному говорящему, а также само его говорение. Тем не менее монолог, как и всякая речь, предполагает не только говорящего, но и адресата. Специфика монолога состоит лишь в том, что роль говорящего не переходит от одного лица к другому. Монолог поэтому является просто частным случаем диалога, хотя весьма показательно то, что в понятии диалога больше акцентируется деятельность говорения, тогда как в понятии монолога – его результат. В литературоведении популярна традиция, ведущая начало от исследований М.М. Бахтина, согласно которой литературные произведения больших жанров (например, романы), т.е. с формальной точки зрения монологи, являются в глубинном смысле диалогами – диалогами между автором, его героями и читателем. В этом случае в романе как бы одновременно «звучат» голоса нескольких субъектов и возникает эффект диалогичности, или, по Доценко, «полифонии» [2,C. 37].

Ошибочно мнение, что термин «диалог» предполагает наличие ровно двух участников (греческий префикс диа- 'через' в слове диалог и греческое ди- 'два' лишь внешне схожи). В диалоге может быть любое число участников, поэтому в термине «полилог», который иногда употребляется в значении 'разговор многих участников' нет никакой необходимости.

По своему смыслу термин «диалог» близок термину «дискурс», однако традиции употребления этих терминов различны. Содержательно важными отличиями между ними является то, что «диалог» в большей степени подчеркивает интерактивный характер использования языка, тогда как для использования термина «дискурс» важно представление о включенности коммуникации в социальный контекст. В данной статье рассматриваются вопросы, которые обычно обсуждались под рубрикой «исследования диалога» – dialog(ue) studies.

## 1.2 Лингвистическое изучение диалога

Лингвистическое изучение диалога – новое исследовательское начинание. Разумеется, предпосылки современных исследовательских подходов могут быть найдены и на более ранних периодах развития науки. Так, в отечественной традиции одна из наиболее цитируемых ранних работ – О диалогической речи Л.П. Якубинского (1923). Тем не менее, углубленное лингвистическое изучение диалога началось лишь в последние несколько десятилетий.

В течение этого недолгого периода диалог исследовался с нескольких точек зрения. Социологический подход к изучению наиболее нейтрального и наиболее фундаментального вида диалога – бытового разговора – реализовался в направлении, известном как анализ бытового диалога (conversation(al) analysis; другие переводы этого названия – анализ разговора, анализ речевой коммуникации, конверсационный анализ). В анализе бытового диалога разговор рассматривается в первую очередь не как языковое явление, а как социальное взаимодействие, регулируемое определенными договоренностями между членами общества. Тем не менее, результаты, полученные в рамках этого направления, были использованы некоторыми авторами как основа для собственно лингвистического исследования диалога. В когнитивно ориентированной лингвистике возникла также традиция эмпирического изучения бытовых диалогов; это направление ассоциируется с понятием «информационный поток» и исследует процессы вербализации информации в диалоге [5, C. 61].

Свою особую историю имеет исследование диалога в компьютерной лингвистике. Со времени ее возникновения в 1950-х годах и вплоть до середины 1970-х годов в ней доминировали подходы, направленные на решение проблемы машинного перевода, т.е. морфосинтаксического и семантического анализа и синтеза изолированных предложений. Позже стало ясно, что такого рода задачи искусственно ограничены, и многие исследователи перешли к моделированию связного текста и человеко-машинного диалога. В России такие работы активно проводились в 1980-е годы, в особенности двумя связанными коллективами: группой прикладной лингвистики филологического факультета МГУ под руководством А.Е. Кибрика и Новосибирской лабораторией искусственного интеллекта под руководством А.С. Нариньяни; еще одной значительной исследовательской группой в бывшем СССР была лаборатория искусственного интеллекта Тартуского университета. В частности, первая из названных групп занималась моделированием информационного диалога между абонентом и оператором справочной телефонной службы 09 и значительно продвинулась в области понимания структуры диалога, структуры отдельных реплик, движения информации в диалоге. В настоящее время в компьютерной лингвистике разрабатываются различные модели диалога, опирающиеся на теорию игр, теорию принятия решений, интенциональный подход (изучение структуры коммуникативных намерений участников диалога) и т.д.[8, C. 82]

В лингвистике и в компьютерной лингвистике, особенно в России, структура диалога активно изучалась в терминах теории речевых актов и прагматических постулатов П. Грайса. Это относится, в частности, к вышеупомянутым работам Новосибирской лаборатории искусственного интеллекта, к работам Н.Д. Арутюновой, Е.В. Падучевой и др. А.Н. Баранов и Г.Е. Крейдлин в 1992 предложили подход к структуре диалога, основанный на понятиях речевого акта и иллокутивной силы: в качестве основного сегмента диалога они предложили рассматривать минимальные диалогические единицы – группы речевых актов, связанных жесткими иллокутивными отношениями (таких, как вопрос – ответ, приказ – выражение согласия и т.п.). Весьма продуктивными были исследования коммуникативных неудач в диалоге, параллельно развивавшиеся в России (Б.Ю. Городецкий и др.) и за рубежом в 1980-х годах. На рубеже 1980–1990-х годов многие положения лингвистической прагматики, в том числе и прагматики диалога, претендовавшие на универсальность, были подвергнуты серьезной критике А. Вежбицкой, которая показала, что закономерности протекания диалога в гораздо большей степени зависят от специфики языков и культур, чем было принято считать в первые десятилетия исследований диалога .

В русистике диалог активно исследовался в 1970–1980-е годы в рамках проекта Института русского языка Академии наук по изучению русской разговорной речи (Е.А. Земская и группа ее соавторов), а также некоторыми другими исследователями (Б.М. Гаспаров, О.А. Лаптева, О.Б. Сиротинина).

В значительной мере особняком стоит традиция логического исследования диалога (работы Ф. Коэна, Э. Левека, М. Поллак и др.), опирающаяся на развитый формальный аппарат и перекликающаяся с логической теорией аргументации.

По мере формирования дискурсивного анализа как устоявшейся научной дисциплины исследования диалога включаются в более широкую орбиту дискурсивных исследований.

Касаясь вопроса лингвистического изучения диалога, нельзя не упомянуть о прикладной лингвистике.

Прикладная лингвистика – это деятельность по приложению научных знаний об устройстве и функционировании языка в нелингвистических научных дисциплинах и в различных сферах практической деятельности человека, а также теоретическое осмысление такой деятельности.

Наряду с таким широким пониманием существует и ряд более узких, причем сильно различающихся в разных национальных традициях. На Западе аналоги данного термина (англ. applied linguistics, нем. angewandte Linguistik) используются прежде всего для обозначения теории и практики преподавания иностранных языков, включая методику, особенности описания грамматики для учебных целей и т.п. Например, институт в Дублине, носящий название School of Applied Languages (дословно «Школа прикладных языков») фактически представляет собой институт иностранных языков. В СССР термин «прикладная лингвистика» получил широкое распространение в 1950-х годах в связи с появлением первых компьютерных систем автоматической обработки текстовой информации (машинного перевода, автоматического реферирования и др.); именно поэтому в русскоязычной литературе и поныне вместо термина «прикладная лингвистика» в том же значении часто используются термины «компьютерная лингвистика», «вычислительная лингвистика», «автоматическая лингвистика», «инженерная лингвистика», что не вполне удачно, поскольку каждая из перечисленных дисциплин имеет свой предмет и методы работы в рамках прикладной лингвистики (далее ПЛ) как более широкого направления [3,C. 40].

Хотя возникновение прикладной лингвистики как автономной научной дисциплины относится к относительно недавнему прошлому (приблизительно к 1920-м годам), прикладные проблемы стояли перед языкознанием практически с самого начала его существования. Эти проблемы в конечном счете сводятся к оптимизации функций языка – будь то формирование и поддержание традиции чтения и понимания сакральных текстов (экзегетика и герменевтика) или обеспечение контактов между разными народами. В философии и лингвистической теории принято различать коммуникативную, эпистемическую и когнитивную функции языка, которые, в свою очередь, разделяются на более мелкие функции. Так, коммуникативная функция включает в себя фатическую (контактоустанавливающую) и информационную (в узком смысле) функции, функцию воздействия, социальную функцию (проявляющуюся в языковой политике). С точки зрения гносеологической (или, в западной традиции, эпистемической) функции, языковая система предстает как способ хранения и передачи знаний, а также как отражение специфически национального взгляда на мир. Когнитивная функция относится к той области жизни языка, которая связана с мышлением человека и с познанием действительности.

С функциональной точки зрения, прикладная лингвистика может быть определена как академическая дисциплина, в которой целенаправленно изучаются и разрабатываются способы оптимизации различных сфер функционирования языковой системы. Функции языка задают точки отсчета для классификации огромной области приложения лингвистических знаний. В оптимизацию коммуникативной функции вносят вклад такие дисциплины, как теория перевода, машинный перевод, теория и практика преподавания родного и неродного языка, теория и практика информационно-поисковых систем, создание информационных и, шире, искусственных языков, теория кодирования. Для оптимизации социальной функции языка – как части коммуникативной – значимы исследования в области социолингвистики (в частности, изучение и обоснование языковой политики), орфографии и орфоэпии, теории воздействия, политической лингвистики. Оптимизации гносеологической функции способствуют лексикография (в том числе компьютерная), исследования в области терминологии и терминографии, корпусная и полевая лингвистика. Наконец, целям оптимизации когнитивной функции служат исследования по компьютерной лингвистике, «лингвистической криминологии», психолингвистике и афазиологии, квантитативной лингвистике.

Разнообразие методов прикладной лингвистики вполне сопоставимо с разнообразием конкретных областей приложения научных знаний о языке: каждая конкретная прикладная дисциплина обладает своим уникальным набором методов. Тем не менее, можно выделить нечто общее, характерное для методов прикладной лингвистики в целом. Эта общая часть хорошо видна при сравнении методических инструментариев описательной, теоретической и прикладной лингвистики.

Перед описательной лингвистикой стоит задача описания фактов языка. На первом плане при этом находится метод классификации, т.е. выявления той сетки параметров, которая позволяет охватить все существенные свойства языковых структур. Теоретическая лингвистика формирует само представление о том, какие свойства языка являются существенными, а какие – нет. Создаваемые в теоретической лингвистике концептуальные модели языка не просто описывают наблюдаемые факты, но и претендуют на их объяснение. При этом как описательная, так и теоретическая лингвистика исходят из познавательной установки, известной как «God's Truth» («Божественная Истина»). Иными словами, классификации языковых фактов и концептуальные модели теоретической лингвистики претендуют на описание того, как действительно устроен язык.

Прикладная лингвистика также использует и метод классификации, и метод моделирования. Однако поскольку задачи прикладной лингвистики сосредоточены в области оптимизации функций языка, а оптимизация определяется конкретной задачей, то в прикладной лингвистике широкое распространение имеет познавательная установка, известная под несколько ироническим названием «Фокус-покус» (более уважительное название – «инженерный подход»). Эта установка в качестве основной ценности выдвигает не познание того, «как все обстоит на самом деле», а решение конкретной задачи, в частном случае – удовлетворение требований «заказчика», преследующего свои собственные цели. Это, впрочем, не означает, что результаты прикладных исследований не представляют никакой ценности для теории языка: напротив, прикладные модели оказывают значительное влияние на лингвистическую теорию, способствуя обновлению концептуального аппарата современного языкознания.

В силу сказанного важнейшим общим свойством методов прикладной лингвистики является ориентация на создание такой модели данной проблемной области, которая отображает только те ее свойства, которые необходимы для решения конкретной практической задачи. Иными словами, если теоретическое исследование в идеале стремится к полному описанию проблемной области со всеми ее сложностями и т.п., то прикладное описание обязано удовлетворять только данной конкретной задаче. Оно, конечно, может обладать и большей, чем это необходимо для решения конкретной прикладной задачи, описательной адекватностью и объяснительной силой, но принципиально этого от него не требуется [3, C. 92].

Суммируя основные частные отличия прикладных моделей от теоретических и описательных, можно сказать, что прикладные модели в целом ориентированы на конкретные подъязыки, а не весь язык в целом; они часто (но не всегда) требуют большей степени формализации; прикладные модели используют знания о языке выборочно; прикладные модели не делают различий между собственно лингвистическими и экстралингвистическими аспектами семантики языковых выражений; прикладные модели в существенно большей степени огрубляют моделируемый объект, чем теоретические модели и, наконец, прикладные модели не налагают никаких существенных ограничений на инструмент моделирования.

# 2. Стратегии убеждения в диалоге

## 2.1 Анализ особенностей бытового диалога

Это направление (иногда называемое также анализом разговора или конверсационным анализом, англ. conversation analysis) было основано в начале 1970-х годов группой американских социологов на базе так называемой «этнометодологии». Этнометодология – течение, возникшее в 1960-х годах в американской социологии под лозунгами отказа от излишнего теоретизирования и априорных схем и приверженности эмпирическому материалу. Согласно заявленной цели этнометодологии, аналитику при анализе материала следует имитировать процедуры, выполняемые рядовыми представителями культурно-этнической группы, пытаться понять процедуры социального взаимодействия с позиций такого «обычного человека». Анализ бытового диалога – приложение этих общих принципов этнометодологии к языковому взаимодействию. Одной из ключевых работ, положивших начало анализу бытового диалога как четко очерченному направлению, стала статья Дж.Сакса, Э. Шеглоффа и Г. Джефферсон Простейшая систематика чередования реплик в разговоре (1974). Изначально разработанный социологами, анализ бытового диалога приобрел популярность среди лингвистов. Иногда его противопоставляют дискурсивному анализу, но для этого нет серьезных оснований, так что анализ бытового диалога следует считать одним из направлений дискурсивного анализа.

В работах по анализу бытового диалога было уделено внимание ряду вопросов, которые были мало исследованы лингвистами. В первую очередь, это – правила чередования реплик в диалоге, или правила перехода «права говорить» от одного собеседника к другому. В соответствии с такими правилами, которые в основном сводятся к вопросу о том, «назначает» ли текущий говорящий следующего говорящего, выявляются несколько видов пауз в диалоге, таких, как заминка, пауза при смене темы, значимое молчание (отказ говорить).

Другое явление, которому было уделено большое внимание, – смежные пары (adjacency pairs), т.е. типовые последовательности реплик, например вопрос – ответ, приветствие – приветствие, приглашение – принятие приглашения и т.д. Внутрь смежной пары может вкладываться другая смежная пара, как в следующем диалоге: Вопрос 1: Не подскажете, где здесь почта? – [Вопрос 2: Видите тот киоск? – Ответ 2: Да.] – Ответ 1: Там надо повернуть направо. Такого рода вложения могут быть многоступенчатыми. В смежных парах реакции (т.е. вторые части) могут быть предпочтительными и непредпочтительными. Например, предпочтительной реакцией на приглашение является принятие приглашения. Непредпочтительные реакции – такие, как отказ от приглашения, – характеризуются тем, что им обычно предшествует пауза-заминка, а сами они более длинные и включают преамбулу и мотивировку.

Еще одно явление, подробно исследованное в работах по анализу бытового диалога, – поправки, или уточнения (repairs), т.е. реплики, которые корректируют сказанное ранее данным говорящим или его собеседником. Также в анализе бытового диалога значительное внимание уделяется глобальной организации (макроструктуре) диалога, невербальным и невокальным действиям (ритму, смеху, жестам, фиксации взгляда на собеседнике).

Подходу, представленному анализом бытового диалога, весьма близки положения так называемой «школы языкового существования», сложившейся в Японии в 1940–1950-е годы под влиянием идей М. Токиэда. Его последователями был накоплен огромный эмпирический материал, однако сколь-нибудь серьезного влияния на развитие лингвистической науки за пределами Японии «школа языкового существования» не оказала.

Ряд ученых, в первую очередь американский лингвист С.Томпсон и ее ученики, попытались применить методы анализа бытового диалога в собственно лингвистических исследованиях. В этих работах исследовались в дискурсивной перспективе такие традиционные проблемы английской грамматики, как свойства прилагательного, зависимые предикации, предикатные имена. В книге С.Форд Грамматика во взаимодействии (1993) исследуются принципы употребления обстоятельственных придаточных – в первую очередь временных, условных и причинных – в разговоре. Форд противопоставляет расположение придаточных перед главным предложением и после него, причем в последнем случае различается непрерывная и завершающая интонация в главном предложении. Опираясь на методологию анализа бытового диалога, Форд объясняет функциональные различия между этими тремя типами. В частности, препозитивные (стоящие перед главным) придаточные выполняют функцию структурирования дискурса, а постпозитивные имеют более узкую область действия, распространяющуюся на главное предложение. Форд также предлагает объяснения для неравномерного распределения семантически различных придаточных по позициям относительно главного предложения. Так, причинные придаточные никогда не бывают в препозиции, а условные оказываются в препозиции более чем в половине случаев.

**2.2 Условия успешности речевого акта убеждения**

Касаясь общих положений успешности речевого акта убеждения нельзя, на наш взгляд, обойти стороной проблему достижения понимания между говорящим и слушающим.

Понимание характеризуется способностью построения синонимичных предложений и интерпретации. Установка на понимание является основой формирования тактики речевого акта. Анализ пресуппозиции позволяет предугадать уровень адекватности полученной информации по отношению к переданной. В речевой коммуникации очевиден психологический и физиологический приоритет позиции слушающего. Эмоциональной базой для понимания является принцип сочувствия, увеличивающий доверие, что приводит к возможности расширения психологического окна Джохари. Рассматриваются причины информационной погрешности в коммуникативном акте и способы её минимизации. Понимание трактуется как дешифровка сознательных и бессознательных мотивов речевого поступка.

В старой английской балладе рассказывается о том, как один странник смог быстро найти заблудившуюся лошадь, которую до этого долго, но тщетно пытались найти остальные жители деревни. Когда его спросили, как ему это удалось, старик ответил: “Это было просто - я стал искать ее там, куда бы сам пошел, будь я лошадью”. Для того чтобы найти лошадь, странник использовал категорию понимания - способность взглянуть на вещи глазами другого человека, а, следовательно, и иметь возможность предугадать его реакцию на то или иное событие [9, C.75].

Понимание основано на принципе сочувствия. Этот принцип еще раз напоминает, что общность людей держится не на практических интересах, не на моральном долге, но на любви. В основе морального сознания человека лежит любовь к тем, среди кого он живет, к своей среде обитания, дающая ощущение ценности бытия. Мораль начинается с понимания соизмеримости людей. В принципе сочувствия есть, правда, одна существенная трудность или даже “ловушка”. Сочувствуя другому, мы рискуем перейти на иную нравственную позицию и “потерять себя”. Принцип сочувствия очень действенен. Он, например, способен раскрыть преступление. Процитируем отрывок из вступления к циклу рассказов Г. Честертона “Секрет патера Брауна”, где детектив отвечает на вопрос журналиста о том, в чем секрет его успехов при раскрытии запутанных убийств: “Секрет, видите ли, в том, что я был убийцей всех этих жертв. Так что, разумеется, я знал, как это было сделано.

Я тщательно спланировал каждое их этих преступлений. Яточно продумал, как это могло бы быть сделано, и в каком состоянии сознания человек способен это фактически совершить. И если я был совершенно уверен в том, что чувствую в точности так, как это чувствовал сам преступник, то я, несомненно, знал, кем он был...” Понимание внутренней подоплеки преступления дает возможность адекватно отнестись и к самому преступнику. Так что моральный эффект сочувствия достигается и здесь; акцент ставится на том, что понять другого, осознать логику его действий можно лишь через проникновение в его внутренний мир.

В общем виде механизм приёма и передачи информации выглядит следующим образом: человек передает информацию плюс собственные ассоциации, связанные с этой информацией. Например, он рассказывает нечто о *лесе* (а). Предположим, в его биографии был эпизод, когда он заблудился в тайге, и поэтому лес внушает ему чувство страха. Эта ассоциация (a1) присутствует в его сознании, но он о ней умалчивает. Передавая нейтральную информацию, он тем самым передает только часть внутреннего замысла, который равен a+a1 (систему ассоциаций a1 он не передает). Слушатель, соответствен­но, из внутреннего его замысла принимает только а. Однако при приеме нейтральной информации (а) в его сознании возникает собственная сис­тема ассоциаций а2 (например, если человек родился в доме, стоящем в лесу, а2 - это ассоциативные воспоминания детства), т.е. он в итоге принимает информацию, равную а+а2. В общем виде a1 не совпадает с а2, видимо, никогда. Если это так, то погрешность при передаче информации равна a1+ а2. Часть передаваемой информации теряется, зато в качестве “довеска” в сознании возникает непереданная информация. Суммарное зна­чение погрешности a1+ а2 может быть очень велико. В оптимальном случае оно составляет 15%, тогда речевая коммуникация признается удовлетворительной в информационном отношении. Мы понимаем то, что нам говорят максимум на 85%. И также люди, к которым мы адресуемся с речью, понимают нас максимум на 85%. Они могут нас понять и значительно хуже, в предельном случае - с точностью до наоборот в зависимости от соотношения a1 и а2.

Это обстоятельство впрямую демонстрирует разграничение языка и речи, которое должно носить абсолютный характер. Речь от языка отличается качеством ситуативной привязанности (речь определяется ситуацией). Именно на ситуативности построено понимание речи, а направленность речи ориентирована на понимание. Ситуативность включает: а) экстралингвистические обстоятельства; б) широкий лингвистический контекст; в) эмоционально-психологический контекст произнесения речи. Таким образом, становится понятно, что речь не может изучаться собственно формальными лингвистическими методами (её изучение использует методы самых разных наук), так как количество ситуаций не поддаётся исчислению даже в своём наиболее типичном выражении. И, видимо, не надо ставить перед собой цель такого перечисления. Ситуативная привязанность не даёт никаким машинам справиться с языком. В этом – главная причина (хотя и не единственная) провала машинного перевода.

Ситуативность надо понимать в её абстрактном характере, т.е. как неотъемлемость речи, и изучать то, как ситуативность влияет на её структуру. В терминах семиотики ситуативность разумно определить через прагматический компонент. Различие языка и речи по количеству измерений (два – у языка, три – у речи) хорошо демонстрируется драматургией абсурда (С. Беккет, Э. Ионеско и др.), где прагматика сдвинута и функции речи возлагаются на язык. Диалог оказывается абсурдным именно потому, что строится на прагматической пустоте. А так как речь невозможна без прагматики, она задаётся средствами языка. Рассмотрим диалог:

- *Я люблю яблоки.*

- *Любить можно что угодно.*

- *Кому угодно, кому не угодно* и т.д.

Каждая следующая реплика “цепляется” за слово, т.е. внешнее обстоятельство. За такими диалогами не стоит никакой ситуации. Действующие лица не используют осмысленную речь. Авторская задача требует, чтобы они говорили без цели коммуникации и без учёта ситуации. Такие диалоги связаны не внутренними связями, а внешним образом (чем напоминают словесные игры Л. Витгенштейна), при этом они могут быть настолько содержательны, что представляют интерес для публики.

Дискурс же в обязательном порядке предполагает наличие внутренней смысловой связи. Виды дискурса очень многообразны: монолог, диалог и др. Членом дискурса является предложение, которое обладает целым рядом особенностей:

1) творческий продуктивный характер, позволяющий любое словосочетание превратить в предложение; это иногда идёт вразрез с буквально понимаемым смыслом (например, в стихах В. Хлебникова);

2) границы законченных смыслов в дискурсе подвижны (на письме расстановка знаков препинания есть понимание этих границ). “Чтобы осмыслить некоторые предложения..., надо их “окунуть” в дискурс” (В.А. Звегинцев).

Смысл предложения уточняется, а возможно, и определяется дискурсом. Это положение сопоставимо с известной точкой зрения, в соответствии с которой языковой знак получает своё значение только в контексте (древнеиндийская лингвистическая школа).

Изъятое из дискурса предложение уже не есть предложение в собственном смысле слова. Оно в этом случае перестаёт быть единицей речи, а становится единицей языка (псевдопредложением), теряя тот смысл, который получает в дискурсе. Именно поэтому вырванная из контекста цитата может восприниматься в значении, не имеющем никакого отношения к тому, что хотел сказать автор. Очень многие люди были публично дискредитированы таким лжецитированием, которое сродни клевете [7.C. 64].

Разумно разделить понятия *значения* и *значимости.* Иметь значение – это иметь смысловое содержание, логически правильно организованное. Быть значимым – выполнять то назначение, которое предписывается коммуникацией. Предложения, изъятые из дискурса, имеют значения, но они незначимы. Они получают тот же статус, что и слова в толковом словаре (с набором возможных значений). Их значение абстрактно, конкретизируется же оно только в дискурсе. На основе моделирующих правил можно синтезировать правильные предложения, которые никому будут не нужны, т.к. не будут выполнять коммуникативную функцию.

Предложения от псевдопредложений отличаются прагматической пресуппозицией. Предложение *S* имеет прагматическую пресуппозицию *P*, если при любом нейтральном (т.е. не демагогическом, не ироническом и пр.) употреблении *S* в высказывании говорящий считает *P* само собой разумеющимся или просто известным слушающему. Наличие пресуппозиции даёт основу согласования предложений в дискурсе на неощущаемой нами основе.

Рассмотрим предложение *Врач бегло говорила по-немецки.* Здесь нет никакой бессмыслицы, т.к. это предложение удовлетворяет всем правилам, которые необходимы, чтобы оно было понято. Пресуппозиция может быть подвергнута исчислению: *врач –* ж.р.; *немецкий –* иностранный язык для неё; *бегло говорила –* но неизвестно, говорит ли теперь, и т.д. Таким образом, пресуппозиция – это фактически весь подтекст данного текста.

Когда происходит согласование предложений в дискурсе, осуществляется согласование пресуппозиций. Поэтому в речевой коммуникации так важно понять, являются ли знания, стоящие за текстом, общими для всех собеседников. Фраза *Сегодня у Галины Андреевны день рождения – надо сделать ей подарок* имеет смысл только при обращении к человеку, знающему, о ком идёт речь. В противном случае фраза становится бессмысленной, а речь говорящего неинформативной и даже подозрительной в восприятии слушающего. Особая трудность заключается в том, что степень согласования пресуппозиций может не осознаваться участниками коммуникации, т.е. находиться в зоне их бессознательного .

Стадии общения хорошо известны:

1) отправитель кодирует сообщение;

2) отправитель выбирает правильный канал и передает сообщение, т.е. тщательно формулирует сообщение путем выбора (1) слов, которые ясно передают информацию, и (2) невербальных сигналов (жестов, тона, голоса и т.д.), которые усиливают вербальное сообщение;

3) получатель декодирует сообщение; его задача – перевести сообщение (как вербальное, так и невербальное) с возможно меньшим искажением;

4) по принципу обратной связи получатель кодирует сообщение (1), чтобы уточнить какую-либо непонятую его часть, потом выбирает канал и передает сообщение (2), а отправитель декодирует сообщение (3). Обратная связь может позволить отправителю быстро изменить или дополнить сообщение, чтобы оно стало понятно собеседнику. Обратная связь может быть как вербальная, так и невербальная. Реплика: “Не могли бы вы мне объяснить...” или недоуменное выражение лица говорят о том, что слушатель не совсем понял послание. Если же собеседник говорит: “Да, ясно” или утвердительно покачивает головой, значит, сообщение понято. Отправитель и получатель продолжают меняться ролями до тех пор, пока сообщение не станет ясным.

Получатель и отправитель попутно устраняют или минимизируют помехи, которые мешают процессу общения. Однако из-за того, что слова и невербальные сообщения имеют разные значения для разных людей, могут возникнуть бесчисленные проблемы на этой стадии общения.

Неудачи обычно бывают в следующих ситуациях:

• отправитель неадекватно кодирует первоначальное сообщение;

• слушатель запуган позицией или авторитетом говорящего; внутреннее напряжение может мешать ему сосредоточиться на сообщении, что приводит к непониманию; более того, напуганный слушатель побоится попросить разъяснения, думая, что его вопросы свидетельствуют о некомпетентности;

• слушатель не пытается понять сообщение, так как оно кажется ему слишком сложным;

• слушатель не воспринимает новые идеи, так как стереотипные взгляды и предрассудки мешают ему.

Бесконечные неудачи, возможные на каждой стадии процесса общения, показывают, что взаимопонимание между людьми - это вообще большая редкость.

В речевой коммуникации позиция слушающего приоритетна. Этот приоритет имеет, в первую очередь, психологический аспект.

Речевая коммуникация представима в виде последовательности из четырёх переменных: *цель*—*замысел—текст—реакции.* С позицией слушающего, с его личностной психологией связан, в первую очередь, замысел речи. Выбирать аргументацию следует в зависимости от того, како­вы психологический тип человека, его возраст, пол, национальность, язык, на котором он говорит, каков уровень его интеллектуального развития, каковы его психологическое состояние и состояние здоровья в данную минуту.

Так как только личность слушающего определяет выбор аргументации, очевидно, что его позиция оказывается приоритетной.

Что касается условий успешности речевого акта обещания, то здесь следует выделить следующие позиции:

1. Условие пропозиционального содержания:

Произнося тезис (Т), говорящий (Г) выражает мысль о том, что он совершит действие (Д) в будущем.

2. Подготовительные условия:

а) Г в состоянии совершить Д;

б) Слушающий (С) предпочел бы совершение Говорящим действия Д его несовершению, и Г убежден в том, что это так;

в) Ни Г, ни С не считают, что совершение Говорящим действия Д есть нечто само собой разумеющееся.

3. Условие искренности:

Г намерен совершить Д.

4. Существенное условие:

Г намерен с помощью высказывания Т связать себя обязательством совершить Д [4, C. 137].

Неразрывная связь между иллокутивной функцией речевого акта и условиями его успешности позволяет адресату речевого акта правильно распознать его иллокутивную функцию даже тогда, когда какой-то из ее существенных признаков не имеет специальных формальных показателей в языковой структуре используемого высказывания: недостающая информация извлекается из обстоятельств коммуникативной ситуации. Так, о том, что высказывание «Составьте план работы на следующий квартал» относится к типу побудительных (директивов), нам говорит грамматическое форма повелительного наклонения глагола, но ничто в языковой форме данного высказывания, включая и интонацию, не говорит нам, приказ это или просьба. Но если мы при этом знаем, что говорящий – начальник, а слушающий – его подчиненный, мы поймем, что это приказ, поскольку контроль говорящего над адресатом (и именно в той сфере деятельности, к которой относится пропозициональное содержание высказывания) входит в число условий успешности приказа, но противоречит условию успешности для просьб.

На той же связи между иллокутивной функцией высказывания и условиями его успешности базируется и понимание косвенных речевых актов – речевых действий, осуществляемых с помощью высказываний, которые имеют в своей структуре явный показатель одной иллокутивной функции, но при этом в норме их иллокутивная функция является другой. Примерами косвенных речевых актов являются вежливые просьбы, «замаскированные» под вопросительные предложения (Вы не могли бы оставить мне эту книгу еще на неделю?), или утверждения, имеющие опять-таки вид вопросов (так называемые риторические вопросы).

Высказывалось мнение, что косвенные речевые акты следует рассматривать как проявление языковой полисемии, т.е., например, считать, что в русском языке вопросительная конструкция с отрицанием является формальным показателем не только иллокутивной функции вопроса, но и иллокутивной функции вежливой просьбы.

Прибегая по той или иной причине (например, из вежливости или для более глубокого воздействия на адресата) к косвенному способу выражения своей иллокутивной цели, говорящий рассчитывает не только на языковые знания собеседника (и тем самым на знания формальных показателей иллокутивной функции), но и на его способность к умозаключению на основе разнообразных неязыковых знаний: знаний условий успешности речевых актов, принципов общения типа максим кооперативного диалога П.Грайса и, наконец, знаний о мире, часто называемых также «энциклопедическими», хотя эти два термина могут и различаться. Так, вопросительное предложение Вы не могли бы оставить мне эту книгу еще на неделю?, вообще говоря, может быть использовано по своему прямому назначению, т.е. с иллокутивной функцией вопроса (например, при абстрактном обсуждении пределов возможностей, которыми располагает библиотекарь), но в типовой коммуникативной ситуации, исключающей не относящиеся к делу абстрактные разглагольствования, этот вопрос адресат поймет как просьбу, зная что возможность для него осуществить действие – необходимое условие успешности речевого акта просьбы и что задавая такой вопрос, говорящий фактически выражает именно соответствующую просьбу [ 1,C. 36].

## 

## 2.3 Стратегии убеждения в диалоге и их использование в произведениях А.С. Пушкина и А.П. Чехова

Стратегии убеждения в диалоге формируются единицами, системно крайне разнородные. Один и тот же эффект, например, возмущение и побуждение действовать, может вызывать и синтаксическими средствами (неполные и междометные предложения Хватит! Долой!), и интонационными, и лексическими, которые в свою очередь тоже могут быть очень различны (например, использование для номинации оценочной лексики: Мы как бараны терпим этих ворюг).

Поэтому описание этих стратегий с перлокутивной точки зрения выглядит неупорядоченно. Нередко это перечисление рецептов достижения того или иного эффекта без вскрытия его лингвистических основ. (Так устроены многие работы Г.Г. Почепцова, а также многочисленные рекомендации пропагандистам, ораторам, политикам и т.п.) Иногда описываются свойства единиц, и отмечается их возможный перлокутивный эффект (как, к примеру, при описании экспрессивной лексики или метафоры). Получающиеся в результате мозаичные картинки языка не только недостаточно отражают особенности устройства и функционирования языка. Они не могут эффективно использоваться для моделирования перлокуции и предсказания ее эффекта.

Речевое воздействие в диалоге - это явно многофакторное явление, и предсказание эффекта базируется на учете действия всех возможных средств. Например, известно, что чрезмерная экспрессия может так повлиять на имидж автора сообщения, что он потеряет доверие слушателей, и воздействие, в остальном грамотное, может оказаться неэффективным (так, к примеру, воспринимаются многие леворадикальные тексты и выступления теми, кто мог бы согласиться с излагаемыми положениями, но оценивает авторов как «крикунов»). А неупорядоченное представление перлокутивных свойств языка не дает возможности учесть взаимовлияние разных факторов воздействия.

Мы предполагаем, что перлокутивные стратегии должны строиться вокруг факторов, которые являются определяющими с точки зрения механизмов воздействия вербальных средств на адресата (при этом желателен и параллелизм с механизмами воздействия невербальных средств). Здесь можно выдвинуть следующие параметры:

1. Достигаемый эффект. В соответствии с понятием, результатом воздействия может быть привлечение внимания, восприятие информации, наличие заинтересованности, согласие на действие. Очевидно, что в рассматриваемой нами стратегии одно из этих состояний (или их группа) должно быть на выходе. Однако группировка вокруг каждого из них языковых средств вряд ли будет плодотворна, т.к. в разном контексте (и даже у разных адресатов) одно и то же средство может производить разный эффект – одного лозунг «Голосуй или проиграешь» заставляет голосовать, а другого даже не заставит повернуть головы.

2. Средства воздействия. Здесь обычно приводят список разнообразных свойств лексики, фонетики, синтаксических конструкций и даже морфологических категорий, которые своим присутствием в тексте (а чаще, конечно, во взаимодействии) вызывает один из вышеназванных эффектов. Все многообразие уже замеченного репертуара можно поделить на следующие группы:

1. Рациональное воздействие, сводящееся к изменению рациональной картины мира. Это может быть выбор средств номинации (одно и то же можно назвать реформами, разграблением, переходным периодом и т.п.). Может быть более сложное изменение картины мира через прямое или имплицитное убеждение (аргументацию) или весьма изысканное – через метафору. Номинация включает и изменение картины мира через пресуппозиции.

2. Эмоциональное воздействие через эмоционально окрашенную лексику (холуй, профукать, грязный), коннотации и ассоциации нейтральной лексики (например, потерять коннотации ухудшения положения, что вызывает эмоции досады или возмущения), интонацию, служебные слова (междометия).

3. Помимо этих средств, нередко упоминают еще выбор определенного стиля, подъязыка (напр., молодежного жаргона «Это круто»), т.е. включение в определенный дискурс, что также воздействует на адресата (ощущение того, что автор «свой» или, наоборот, недоступно высок, если используется книжный стиль). Таким образом, общая система организации средств воздействия может быть представлена следующим образом:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Привлечение внимания | | Восприятие сообщения | | | | Положительная оценка | | | Согласие с сообщением | | | действие |
| Эмпатия с автором | | | | Эмпатия с героем | | | | | | Позиция адресата | | |
| Номинация | Оценочность | | | | Эмоциональная лексика | | Коннотации | | | | Подъязык | |
| Повторение | | | Имплицитность | | | | | Связь дискурсом | | | | |

Моделирование воздействия (как речевого, так и невербального) предполагает движение снизу вверх с задействованием нескольких единиц первого и второго уровня одновременно.

Стратегии убеждения используются в классической литературе.

Можно привести следующие стратегии, обеспечивающие достижение требуемого эффекта (убеждения):

1. Повторение – самый примитивный, однако работающий способ. Хотя связь между числом повторений и достижением требуемого эффекта непрямая, она, несомненно, имеется.

В качестве примера можно привести диалог Алексея Берестова с Лизой из произведения А.С. Пушкина «Барышня-крестьянка»

Лиза хотела удалиться, Алексей удержал ее за руку. «Как тебя зовут, душа моя?» - «Акулиной, - отвечала Лиза, стараясь освободить свои пальцы от руки Алексеевой,- да пусти ж, барин; мне и домой пора». – «Ну, мой друг Акулина, непременно буду в гости к твоему батюшке, к Василию-кузнецу». – «Что ты? – возразила с живостью Лиза,- ради Христа не приходи. Коли дома узнают, что я с барином в роще болтала наедине, то мне беда будет: отец мой, Василий-кузнец, прибьет меня до смерти».

А.Б.: - «Да я непременно хочу с тобой опять видеться».

Л: - «Ну я когда-нибудь опять сюда приду за грибами».

А.Б.: - «Когда же?»

Л: - «Да хоть завтра».

А.Б.: - «Милая Акулина, расцеловал бы тебя, да не смею. Так завтра, в это время, не правда ли?»

Л: - «Да, да».

А.Б.: - «И ты не обманешь меня?»

Л: - «Не обману».

А.Б.: - «Побожись».

Л: - «Ну вот те святая пятница, приду».

В данном диалоге отчетливо видно, как Алексей для убеждения Лизы использовал стратегию повторения для достижения своей цели- убеждения Лизы.

1. Намек (имплицитный вывод) Эта стратегия основана на включении адресата в мыслительную деятельность в нужном автору направлении.

Для иллюстрации этой стратегии приведем в пример диалог Лизы с отцом Григорием Ивановичем из произведения А.С. Пушкина «Барышня-крестьянка» «Папа,- отвечала Лиза, -я приму их, если это вам угодно, только с уговором: как бы я перед ними не явилась, что б я ни сделала, вы бранить меня не будете и не дадите никакого знака удивления или недовольства». – «Опять какие-нибудь проказы! – сказал, смеясь, Григорий Иванович. – Ну, хорошо, хорошо; согласен, делай, что хочешь, черноглазая моя шалунья».

В данном отрывке видно, как Лиза использовала намек для убеждения своего отца согласиться на ее возможное нестандартное поведение. Следует отметить, что Лиза не раскрывала сути своих намерений перед отцом, а лишь ограничилась общим намеком, с тем, чтобы убедить отца позволить ей вести себя так, как она пожелает. Не исключено, что раскрой она сразу суть своих намерений перед Григорием Ивановичем, ей бы не удалось убедить его.

1. Последовательный вывод(вывод на основе анализа имплицитной и эксплицитной информации).

В качестве примера можно привести диалог Лизы и Алексея Берестова из повести «Барышня-крестьянка».

А.Б.: - «Откуда ты ? »

Л: - «Из Прилучина; я дочь Василия-кузнеца, иду по грибы». – «А ты, барин? Тугиловский, что ли?».

А.Б.: - «Так точно,- отвечал Алексей,- я камердинер молодого барина».

Л: «А лжешь,- сказала она,- не на дуру напал. Вижу, что ты сам барин».

А.Б.: -«Почему же ты так думаешь?».

Л: - «Да по всему. Да как же барина с слугой не распознать? И одет-то не так, и баишь иначе, и собаку-то кличешь не по нашему».

В этом диалоге Лиза раскрывает ложь Алексея именно на основе анализа эксплицитной информации, а именно, что Алексей и «одет-то не так», и «бает иначе», и «собаку-то кличет не по нашему».

1. Ссылка на авторитет может использоваться сама по себе или как основание для вывода. В целом стратегии очень часто используются во взаимодействии.

В качестве иллюстрации данной стратегии можно привести диалог Анисима и писаря из рассказа А.П. Чехова «Скорая помощь».

А:- Одно только звание, что живой, а поглядеть, так и на человека не похож. Капель бы ему каких….

П:-Капель… Какие тут капли? Человек утоп, а он – капли! Откачивать надо!…

А: - Это ты, брат, зря врешь, что капли тут ни к чему. Я слыхивал, что в Москве тамошние доктора всех больных али утопленников каплями с того свету возвращают. Подойдут, капнут мертвецу что-то в нос, и он ожил, голубчик! А где аптекарь-то наш ?…

В этом отрывке можно четко проследить, как Анисим использовал для убеждения своего оппонента в споре стратегию ссылки на авторитет, а именно на «московских докторов». Эффект от применения этой стратегии был достигнут - люди бросились искать аптекаря с каплями, хотя сам факт лечения авторитетными «московскими докторами» утопленников при помощи капель мог вызывать сомнение у самого Анисима.

1. Апеллирование к очевидным фактам. Эта стратегия является наиболее часто используемой и обладает наибольшим эффектом убеждения, поскольку оппоненту трудно поспорить с очевидным.

В качестве примера можно привести диалог Лизаветы Ивановны с Германом из произведения А.С. Пушкина «Пиковая Дама»

Л.И.- Где вы были? – спросила она испуганным шепотом.

Г.- В спальне у старой графини, - отвечал Герман, - я сейчас от нее. Графиня умерла.

Л.И.- Боже мой!.. что вы говорите?..

Г.- И кажется, - продолжал Герман, - я причина ее смерти….

Л.И.- Вы чудовище! – сказала, наконец, Лизавета Ивановна.

Г.- Я не хотел ее смерти, - отвечал Герман, - пистолет мой не заряжен.

В данном диалоге Герман убеждает Лизавету Ивановну в отсутствии намерений убить графиню простым и действенным приемом - демонстрируя отсутствие заряда в пистолете.

Стратегии же очевидным образом представляют собой конкретные рекомендации по использованию некоторых заранее отобранных и обоснованных средств. Их эффективность тоже базируется на психолингвистических свойствах восприятия языка, однако, очевидно, что в языковой модели они занимают периферийное место – хотя бы потому, что возможно речевое воздействие и вне этих стратегий.

Вторая группа уже более непосредственно связана со свойствами языковых единиц. Однако если строить механизм, основываясь на этих параметрах, то переход от средств к эффекту будет явно не одношаговый, потребуется некоторый промежуточный уровень.

**Заключение**

Образуя свое высказывание, нацеленное на убеждение, участник общения должен придерживаться определенных норм, чтобы оказываться успешным. Это соответствует понятию диалога как процесса переговоров, где каждый участник несет ответственность за продолжение общения, равно как и за его успешность. В случае применения системы коммуникативных стратегий эти нормы выражаются тем, что для каждого акта указывается группа актов, представляющих собой типичную реакцию, типичное продолжение общения (заключающий член соседней пары), а любое другое продолжение рассматривается как нарушение нормы.

В конструктивной модели диалога, частью чего являются вышерассмотренные коммуникативные стратегии, такие нормы выражаются с помощью 5 вышеописанных факторов, значения которых постоянно проверяются участниками общения для того, чтобы выбирать подходящие реакции – коммуникативные стратегии. Таким образом, оба рассмотренных способа описания структуры диалога выражают связность диалога.

Можно определить (много-однозначное) отображение, которое каждому коммуникативному акту ставит в соответствие коммуникативную стратегию. В том числе, актам, начинающим соседние пары, ставятся в соответствие стратегии, при которых инициатива принадлежит автору акта (говорящему), и каждый такой акт выдвигает некоторую новую цель, которой следует достигать.

Следовательно, применение диалоговой системой при построении своих высказываний одновременно информацию, как о системе актов, так и стратегий дает возможность учитывать большее количество факторов.

Один участник общения, А, имеет коммуникативную цель „А получает информацию Р “. В идеале цель партнера Б совпадает с целью А. Ни систематизированный набор коммуникативных актов, ни набор коммуникативных стратегий в конструктивной модели диалога, не ведут за собой следование максимам общения, но зато они обеспечивают более адекватные реакции на высказывания партнера в общении.

**Список использованной литературы**

1. Городецкий Б.Ю. Компьютерная лингвистика: моделирование языкового общения. // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. 24. - М., 1989.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., 1996.
3. Журавлев А.П. Фонетическое значение. - М., 1974.
4. Жаров С.В. Имплицитность в языке и речи. - М., 1998.
5. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. - М., 2000.
6. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. - Л., 1978.
7. Назаров М.М. Массовая коммуникация в современном мире: методология анализа и практика исследований. - М., 2000.
8. Новое в зарубежной лингвистике: Вып.16. - М., 1985.
9. Почепцов Г.Г. Теория и практика коммуникации. - М., 1998.
10. Пушкин А.С. Избранное / под общ. Ред. Благого - М., 1994
11. Чехов А.П. Избранные произведения. Минск, Наука и техника, 1983.