**ВВЕДЕНИЕ**

Особенностью современной лингвистики является поворот к изучению языка как средства познания человеком окружающего мира, а также исследование функций языковых единиц в процессе речевой деятельности, в коммуникации. Являясь одной из активных форм познания действительности, язык дает нам реальный образ мира, постичь который человек стремился на протяжении многих веков. Особое внимание при этом уделяется субъекту речевой деятельности, языковой личности. Это связано с утверждением в лингвистике второй половины ХХ века новых научных парадигм, в центре внимания которых − описание языковых единиц в аспекте так называемого "человеческого фактора".

По замечанию Е.С. Кубряковой, "наступил момент подойти с точки зрения коммуникативно-когнитивного подхода и к понятиям текста и дискурса", а значит, в известном смысле "пересмотреть их место в иерархии лингвистических единиц, причем как по той роли, которую они выполняют в процессах когниции, с одной стороны, так и по их назначению в коммуникации, с другой" [Кубрякова, 2004: 521].

К мотивирующим общественным целям изучения особенностей коммуникативного процесса следует отнести потребности юридических и физических лиц, менеджмента (в политической и профессиональной сфере) в продуктивном, эффективном общении. Этим обусловлен также возросший интерес к риторике. Однако в отличие от традиционной риторики объектом изучения в теории дискурса является не речь отдельного лица, а дискурсивная риторика, риторика беседы. Успешная профессиональная деятельность большинства специальностей во многом определяется правильной, компетентной организацией деловых отношений, что в свою очередь зависит от грамотной организации, понимания и управления речевой деятельностью. Необходимо развивать навыки понимания и управления диалогом, что является базовой квалификацией для большинства заинтересованных профессий. Научить участвовать в процессах общения, понимать их, влиять на ход ведения беседы – одна из труднейших задач обучения коммуникативной компетенции. Поэтому диалог является важным объектом изучения. Лишь выявив способы достижения высоких результатов, можно активно применять их на практике. А где, как не в бытовой сфере лучше всего выявлять рычаги коммуникативного воздействия?

Именно этим вплотную и занимается огромное количество исследователей, однако, несмотря на плодотворное и многоаспектное изучение, личностно-ориентированный дискурс остается для лингвистов перспективной областью исследования.

**Актуальность** исследования заключается в том, что, несмотря на многоаспектность изучения бытового дискурса, многие вопросы нельзя считать окончательно решенными. К ним можно отнести:

– языковая личность автора, специфические средства объективации ее мировоззренческих установок, междисциплинарных представлений, стиля выражения мысли, рационального и эмоционального в речеповедении;

* специфические способы и средства выражения диалогичности, авторизации, адресованности при порождении, восприятии, понимании речи;
* выбор языковой личностью отправителя тех или иных ходов, тактик и стратегий для достижения коммуникативного успеха.

Темой данного исследования являются коммуникативные тактики и стратегии личностно-ориентированного дискурса.

**Цель** данной работы состоит в выявлении и описании различных стратегий, тактик и намерений используемых для достижения коммуникативных целей.

Данная **цель** обуславливает выполнение следующих задач:

* рассмотреть теоретические основы интерпретации дискурса в отечественной лингвистике, особенности дискурса, его типологии;
* изучить системообразующие признаки при анализе бытового диалога;
* изучить, что понимается под коммуникативными стратегиями и тактиками;
* выявить основные стратегии адресанта и адресата;
* определить роль адресата в управлении развития диалога и в мене коммуникативных ролей.

**Объектом** исследования избран личностно-ориентированный дискурс.

**Материал** исследования – художественная английская литература современного периода.

**Предмет** исследования – коммуникативные тактики и стратегии личностно-ориентированного дискурса.

**Методы** исследования: изучение и анализ литературы о дискурсе и межкультурной коммуникации; описательный метод, сопоставительный анализ, концептуальный анализ, контент-анализ.

**Научная новизна**: предпринята попытка разграничить коммуникативные тактики и стратегии личностно-ориентированного дискурса.

**Практическая значимость**: результаты данного исследования могут быть использованы в изучении таких направлений, как межкультурная коммуникация и речевой этикет. Возможно использование результатов квалификационной работы в курсах по риторике и стилистике речи, а также интерпретации текста.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и библиографии, состоящей из 30 наименований.

Во **введении** обосновывается актуальность исследования, изложены объект, материал и предмет исследования; формулируются цели и задачи данного исследования, представлены методы исследования, его научная новизна и практическая значимость.

**Первая глава** посвящена основным положениям теории дискурса. Глава состоит из трех разделов. В ней предпринята попытка определить понятие дискурса исходя из мнения разных исследователей, привести его классификацию и дать определение такому явлению, как дискурс-анализ.

Во **второй главе** выделяются и анализируются на примерах современной английской литературы основные коммуникативные тактики и стратегии бытового дискурса.

В **заключении** подводится итог проведенной работы, формулируются общие выводы исследования.

**ГЛАВА I. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ДИСКУРСА**

**1.1 Понятие дискурса**

Одной из актуальных проблем в лингвистике ХХ века является проблема дискурса. В отечественном и российском языкознании проблемой дискурса занимались и занимаются ученые: Н.Д. Арутюнова, Ф.С. Бацевич, А.А. Ворожбитова, В.З. Демьянков, В.И. Карасик, Е.С. Кубрякова, А.А. Кибрик, Н.А. Купина, Г.Г. Почепцов, Ю.С. Степанов, И.Б. Штерн, Г.М. Яворская и др.

Впервые термин дискурс появился в лингвистике в начале 1970х годов. В то время он понимался иначе – его значение было близко к тому, что в русской лингвистике подразумевалось под «функциональным стилем» речи, языка. «Функциональный стиль», в свою очередь, - это разновидность литературного языка, в которой язык выступает в той или иной социально-значимой сфере общественно-речевой практики людей и особенности которой обусловлены особенностями общения в данной [Ярцева, 1998: 567-568]. Причина того, что при существующем термине «функциональный стиль» понадобился другой – дискурс, заключалась в национальных различиях русской и английской лингвистических школ. В то время, как в русской лингвистике «функциональный стиль» - это не только особый тип текстов — разговорных, бюрократических, газетных и т.д., но также и соответствующая каждому типу лексическая система и своя грамматика, в англосаксонской традиции не было ничего подобного. Прежде всего, потому, что не существовало стилистики, как особой отрасли языкознания. Таким образом, англо-саксонские лингвисты подошли к этому вопросу вне традиции – как к особенностям текстов, то есть они понимали дискурс как тексты в их текстовой данности и особенностях. Лишь позднее лингвисты осознали, что дискурс - это больше чем данность текста, это целая система, включающая в себя, прежде всего, грамматику.

Со временем термин дискурс приобрел совсем другое значение, нежели функциональный стиль. В целом можно отметить, что дискурс (от лат. discursus " беседа, разговор") – это речь, процесс языковой деятельности; способ говорения. Многие ученые из разных отраслей науки занимаются исследованием данного явления, поэтому дискурс – это явление междисциплинарное. Исходя из этого, можно отметить, что четкого и общепризнанного определения дискурса, охватывающего все случаи его употребления, не существует. Дискурс – это многозначный термин ряда гуманитарных наук, предмет которых прямо или опосредованно предполагает изучение функционирования языка, – лингвистики, литературоведения, семиотики, социологии, философии, этнологии и антропологии. Своеобразной параллелью многозначности этого термина является и поныне не устоявшееся ударение в нем: чаще встречается ударение на втором слоге, но и ударение на первом слоге также не является редкостью.

Разные ученые дают разные определения дискурса, и в разных работах можно встретить разный подход к исследованию этого понятия.

Так, Н.Д. Арутюнова рассматривает дискурс, как «связный текст в совокупности с экстралингвистическими – прагматическими, социокультурными, психологическими и др. факторами; текст, взятый в событийном аспекте; речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие, как компонент, участвующий во взаимодействии людей и механизмах их сознания (когнитивных процессах) [Арутюнова, 1990: 136–137]. Дискурс – это речь, «погруженная в жизнь». Дискурс включает паралингвистическое сопровождение речи (мимику, жесты), выполняющее следующие основные функции, диктуемые структурой дискурса: ритмическую, референтную, связывающую слова с предметной областью приложения языка (дейктические жесты), семантическую, эмоциональнооценочную, функцию воздействия на собеседника, т.е. «иллоккутивную силу» [Арутюнова, 1990: 136–137].

В.З. Демьянков определяет дискурс как «… произвольный фрагмент текста, состоящий более чем из одного предложения или независимой части предложения. Часто, но не всегда, концентрируется вокруг некоторого опорного концепта; создает общий контекст, описывающий действующие лица, объекты, обстоятельства, времена, поступки и т.п., определяясь не столько последовательностью предложений, сколько тем общим для создающего дискурс и его интерпретатора миром, который «строится» по ходу развертывания дискурса…»[Демьянков, 1982: 7]. Демьянков В.З. сближает дискурс с текстом, но не с любым, а с тем, который создает общий контекст вместе с «действующими лицами, объектами, обстоятельствами, временами, поступками», т.е. элементами экстралингвистического плана.

Ю.С. Степанов называет дискурс «явлением» и разъясняет его так: «дискурс – это «язык в языке», но представленный в виде особой социальной данности. Дискурс существует прежде всего и главным образом в текстах, но таких, за которыми встает особая грамматика, особый лексикон, особые правила словоупотребления и синтаксиса, особая семантика, – в конечном счете – особый мир. В мире всякого дискурса действуют свои правила синонимичных замен, свои правила истинности, свой этикет. Это – «возможный (альтернативный) мир» в полном смысле этого логико-философского термина. Каждый дискурс – это один из «возможных миров». Само явление дискурса, его возможность, и есть доказательство тезиса «язык – дом бытия» [Степанов, 1995: 45].

В.И. Карасик считает, что «Дискурс представляет собой явление промежуточного порядка между речью, общением, языковым поведением, с одной стороны, и фиксируемым текстом, остающимся в «сухом остатке» общения, с другой стороны» [Карасик, 2000: 39]. Иными словами, исследователь определяет дискурс как языковое явление, которое вбирает в себя свойства, присущие речи, общению, и которое фиксируется в текстах.

А вот, например, А. Кибрик и П. Паршин в своей статье «К определению дискурса» выделяются три основных класса употребления термина «дискурс»:

1) Собственно лингвистические употребления этого термина - попытки уточнения и развития традиционных понятий речи, текста и диалога. С одной стороны, дискурс - это речь, вписанная в коммуникативную ситуацию, с более отчетливо выраженным социальным содержанием по сравнению с речевой деятельностью индивида. С другой стороны, реальная практика дискурсивного анализа сопряжена с исследованием закономерностей движения информации в рамках коммуникативной ситуации, осуществляемого через обмен репликами; тем самым реально описывается некоторая структура диалогового взаимодействия. В этом значении термин был впервые использован в 1952 году американским лингвистом З. Харрисом, в статье «Дискурс-анализ». Кроме того, представителями первого класса являются ряд ученых из континентальной Европы, а так же бельгийский ученый Э.Бюиссанс, а французский лингвист Э.Бенвенист последовательно использовал термин «дискурс» (discours) вместо термина «речь» (parole) [Кибрик, 1997].

2) Дискурс рассматривается, как стиль речи или текста, принадлежащей какому-то определенному человеку, индивидуальный язык. В таком случае, дискурс определяется как КАКОЙ или ЧЕЙ, например: политический дискурс, дискурс Рональда Рейгана. В этой коннотации термин стал популярен в публицистике. Начало данного употребления положили французские постструктуралисты, а прежде всего М. Фуко. Так же важную роль сыграли А. Греймас, Ж. Деррида, Ю. Кристева.

3) Употребление термина «дискурс» может считаться немного видовым и имеет значительную специфику. Здесь дискурсом называется особый идеальный вид коммуникации, осуществляемый в максимально возможном отстранении от социальной реальности, традиций, авторитета, коммуникативной рутины и т.п. и имеющий целью критическое обсуждение и обоснование взглядов и действий участников коммуникации. С точки зрения второго понимания, это можно назвать «дискурсом рациональности». Представителем данного класса, прежде всего, является немецкий философ и социолог Ю. Хабермас.

Таким образом, при всем многообразии трактовок дискурса, наметилось понимание дискурса как коммуникативного явления с введенным в него социальным, культурным, психологическим и др. типами контекстом, а также спецификой ментальной деятельности участников коммуникации. Понимание дискурса как «центрального момента человеческой жизни в языке», как «языкового существование», выводит дискурс в сферу междисциплинарных исследований и позволяет охватить все сферы человеческой деятельности.

**1.2 Виды и типы дискурса. Бытовой дискурс**

Исходя из того, что сам термин «дискурс» многозначен, и не существует его единственного правильного определения, следует отметить, что типология дискурса так же неоднозначна. Разные варианты типологии дискурса представлены в работах Г.Г. Почепцова, Г.М. Яворской, Ф.С. Бацевича, В.И. Карасика.

Так, Г.Г. Почепцов классифицирует дискурсы с позиций: особенностей речи в контексте дискурса, особенностей знакового отражения реальной ситуации этим дискурсом и особенностями коммуникативной ситуации. Ученый выделяет: теле- и радиодискурс, газетный, театральный, кинодискурс, литературный, дискурс в сфере «паблик рилейшнз», рекламный, политический, тоталитарный, неофициальный, религиозный, неправдивый, ритуальный, этикетный, фольклорный, мифологический, праздничный, невербальный, межкультурный, визуальный, иерархический, иронический [Почепцов, 1999: 75–100].

Г.М. Яворская типизирует дискурсы исходя из: сферы функционирования (научный дискурс, политический дискурс), ситуации общения (телефонные разговоры, экзаменационный диалог), принципов строения сообщения (нарративный дискурс), прагматических целей (инструкции, законы, дидактический дискурс) и др. [Яворская, 2000: 14].

В.И. Карасик предлагает выделять два основных типа дискурса: персональный (личностно-ориентированный) и институциональный [Карасик, 2000: 5]. В первом случае говорящий выступает как личность во всем богатстве своего внутреннего мира, во втором случае – как представитель определенного социального института.

В.И. Карасик выделяет следующие виды институционального дискурса:

* политический,
* дипломатический,
* административный,
* юридический,
* военный,
* педагогический,
* религиозный,
* мистический,
* медицинский,
* деловой,
* рекламный,
* спортивный,
* научный,
* сценический,
* массово-информационный.

Институциональный дискурс, по мнению В.И. Карасика, «есть специализированная клишированная разновидность общения между людьми, которые могут не знать друг друга, но должны общаться в соответствии с нормами данного социума».

В классификации В.И. Карасика, персональный дискурс представлен двумя основными разновидностями – бытийный и бытовой (обиходный) дискурс [Карасик, 2002: 208].

Бытийный дискурс носит развернутый характер, попытка передать всю красоту внутреннего мира говорящего. В нем используются все формы речи на базе литературного языка. «Бытийное общение носит преимущественно монологический характер и представлено произведениями художественной литературы и философскими и психологическими интроспективными текстами»[Карасик, 2002: 240].

Так же, В. И. Карасик отмечает, что бытийный дискурс прямым и опосредованным. Прямой бытийный дискурс представлен двумя противоположными видами: смысловой переход и смысловой прорыв. Смысловой переход – проявляется в форме рассуждения, т.е. вербального выражения мыслей и чувств, целью которого является определение неочевидных явлений, имеющих отношение к внутреннему и внешнему миру человека. А смысловой порыв – это «озарение, инсайд, внезапное понимание сути дела, душевного состояния, положения вещей»[Карасик, 2002: 240]. Композиционно-речевой формой смыслового прорыва является текстовый поток образов и смыслов, который зачастую характеризуется сочетанием несовместимых признаков или алогизмом.

Опосредованный бытийный дискурс – это «это аналогическое (переносное) и аллегорическое (символическое) развитие идеи через повествование и описание» [Карасик, 2002: 241]. Повествование, в свою очередь, представляет собой изложение событий в их последовательности, а описание – статическая характеристика очевидных, наблюдаемых явлений.

В отличие от бытийного, бытовой дискурс, как правило, представлен в виде диалога. Общение протекает между хорошо знакомыми людьми, поэтому оно происходит на сокращенной дистанции и пунктирно. Так как участники диалога хорошо знакомы, они понимают друг друга с «полуслова». В таком общении зачастую детали разговора не проговариваются. Именно для этого типа дискурса справедливо высказывание И. Н. Горелова: «Вербальное общение лишь дополняет невербальное, а основная информация передается мимикой жестикуляцией и т.д.» [Горелов, 1997: 4]. Специфика бытового общения детально отражена в исследованиях разговорной речи. Бытовое общение является естественным исходным типом дискурса, органически усваиваемым с детства. Этот тип дискурса характеризуется спонтанностью, сильной ситуативной зависимостью, ярко выраженной субъективностью, нарушениями логики и структурной оформленности высказываний. Фонетически здесь является нормой нечеткое беглое произношение. Общаясь на бытовом уровне, люди прибегают к сниженной и жаргонной лексике. Важнейшей характеристикой единиц разговорной речи является их конкретная денотативная направленность, эти слова указательны по своему назначению (именно потому они и легко заменяются невербальными знаками), кроме того, в узком кругу хорошо знакомых людей реализуется лимитивная (ограничивающая, парольная) функция общения, коммуниканты используют те знаки, которые подчеркивают их принадлежность к соответствующему коллективу (семейные, групповые слова) и непонятны посторонним. Бытовой дискурс отличается тем, что адресат должен понимать говорящего с полуслова. Активная роль адресата в этом типе дискурса предоставляет отправителю речи большие возможности для оперативного переключения тематики, а также для легкого перевода информации в подтекст (ирония, языковая игра, намеки и т.д.)[Карасик, 2000 7].

Итак, мы рассмотрели разные классификации видов и типов дискурса нескольких исследователей. Однако я бы хотела остановиться на точке зрения В. И. Карасика и изучить тактики и стратегии именно в бытовом дискурсе.

**1.3 Анализ дискурса**

В своем следующем разделе я хотела бы рассмотреть такое понятие, как дискурсивный анализ, чтобы на его основе исследовать бытовой дискурс. И, думаю, правильно было бы для начала немного рассказать об истории дискурсивного анализа. Среди предшественников дискурсивного анализа как особой научной дисциплины следует упомянуть, по крайней мере, две исследовательских традиции. Во-первых, это традиция этнолингвистических исследований, ориентированных на запись и анализ устных текстов разных языков; среди наиболее известных представителей этой традиции – школа американской этнолингвистики, основанная Францем Боасом. Во-вторых, это чешская лингвистическая школа, созданная Вилемом Матезиусом, которая возродила интерес к таким понятиям, как тема и коммуникативная организация текста.

Как уже было замечено, термин discourse analysis впервые был использован в 1952 Зеллигом Харрисом. Однако оформление дискурсивного анализа как дисциплины относится скорее к 1970-м годам. В это время были опубликованы важные работы европейской школы лингвистики текста (Т. ван Дейк, В. Дресслер, Я. Петефи и др.) и основополагающие американские работы, связывающие дискурсивные штудии с более традиционной лингвистической тематикой (У. Лабов, Дж. Граймс, Р. Лонгейкр, Т. Гивон, У.Чейф). К 1980–1990-м годам относится уже появление обобщающих трудов, справочников и учебных пособий – таких, как Дискурсивный анализ (Дж. Браун, Дж. Юл, 1983), Структуры социального действия: Исследования по анализу бытового диалога (редакторы – Дж. Аткинсон и Дж. Херитидж, 1984) и т.д.

Так что же такое анализ дискурса? Говоря о нем, не следует забывать, что дискурс – многозначный термин, а это значит, что его многогранность повлекла за собой неоднозначность в определении дискурс-анализа. Данное явление М.Л. Макаров объясняет сопоставлением трех подходов к его изучению:

1) изучение речевого общения с точки зрения его формы и функций;

2) анализ дискурса (в узком смысле) как наименование традиций Бирмингемской исследовательской группы;

3) анализ дискурса, как «грамматика дискурса, близкое, но не тождественное лингвистическому анализу» [Макаров, 1998: 82].

Давая определение «дискурс-анализа», было бы справедливо начать с его основоположника – Зеллига Харриса. Он определяет анализ дискурса, как «метод анализа связанной речи», предназначенный «для расширения дескриптивной лингвистики за пределы одного предложения в данный момент времени и для соотнесения *культуры* и языка» [Harris, 1952: 5-6].

Вот определение, которое дает сборник словарей на сайте www.mirslovarei.com . Анализ дискурса, или как его еще называют дискурс-анализ, - это «совокупность методик и техник интерпретации различного рода текстов или высказываний как продуктов речевой деятельности, осуществляемой в конкретных общественно-политических обстоятельствах и культурно-исторических условиях».

В целом, все дефиниции сходятся к одному: дискурс-анализ – это исследование речи, вписанной в коммуникативную ситуацию, чем, собственно, и является дискурс.

По словам М.Л. Макарова, дискурс-анализкак «метод, принцип и самостоятельная дисциплина, открытая по отношению к другим сферам знания, естественным образом воплотил общую направленность исследования на многостороннее, комплексное изучение сложного многомерного феномена языкового общения, которое является объектом лингвистического (в широком смысле) анализа в русле прагмалингвистическогоподхода» [Макаров, 1998: 14].

Самое важное, на мой взгляд, анализ дискурса – это не анализ отдельных фразовых единиц, а анализ совокупности нескольких фразовых единиц в их ситуативной, темпоральной и социологической зависимости.

Что касается подходов в дискурсивном анализе, они тоже весьма разнообразны. Наиболее популярным является исследование бытового диалога. Именно на нем я бы и хотела остановиться, в связи с выбранной мной темой.

Это направление было основано в 1970 году группой американских исследователей. Первое, на что они обращали внимание, анализируя диалоги, - это чередование реплик, что сами лингвисты обычно игнорировали. Далее – смежные реплики, то есть реплики, которые являются логичным ответом на вопрос по своему контекстуальному содержанию, а если рассматривать их с лексической точки зрения, они абсолютно алогичны. Например, вопрос «Можете подсказать, где здесь почта?» - контекстуальное значение вопроса – это просьба подсказать, а не вопрос о возможности совершения действия, именно поэтому логичным будет ответ: «Почта - за тем поворотом», а не «Да, могу». Таким образом, смежная пара – это вторая реплика со смысловым вложением. Смежная пара может быть предпочтительной и непредпочтительной. Например, предпочтительной смежной парой на предложение будет соглашение, а непредпочтительной – отказ [Макаров, 1998: 96].

Так же, анализируя бытовой диалог, следует обратить внимание на системообразующие признаки:

1) участники;

2) цель;

3) способы общения (стратегии и тактики);

4) базовые ценности;

5) реализуемые функции;

6) дискурсивные формулы [Макаров, 1998: 108].

Именно ими я и буду ориентироваться, исследуя тактики и стратегии личностно-ориентированного дискурса, на примере бытового диалога. Однако, для моей работы достаточно первых трех признаков.

**ГЛАВА II. КОММУНИКАТИВНЫЕ ТАКТИКИ И СТРАТЕГИИ БЫТОВОГО ДИАЛОГА**

Итак, целью данной работы является рассмотреть коммуникативные тактики и стратегии бытового дискурса. А, так как бытовой дискурс существует только в форме диалога, именно данная форма речевого общения станет объектом изучения.

Для начала, хотела бы отметить, что поведение коммуникантов в процессе общения преследует определенные цели. И именно для достижения используются приемы, которые в зависимости от уровня рассмотрения называют коммуникативными стратегиями, коммуникативными тактиками и коммуникативными намерениями.

Коммуникативная цель – это «стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт, намерение индивида-коммуниканта (или корпоративного коммуниканта, представляющегося как индивид) осуществить то или иное действие через коммуникативный акт или с его помощью. Для коммуниканта важно не само содержание сообщения, а те операции внутри когнитивной области, которые оно вызывает». [Мальцева, 2005: 2]

Коммуникативная стратегия – это часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели. «Стратегия – общая рамка, канва поведения, которая может включать и отступления от цели в отдельных шагах». [Мальцева, 2005: 3]

Коммуникативная тактика, в противовес стратегии как общей канве коммуникативного поведения, рассматривается как совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия. Коммуникативная тактика – «более мелкий масштаб рассмотрения коммуникативного процесса по сравнению с коммуникативной стратегией». [Мальцева, 2005: 4] Она соотносится не с коммуникативной целью, а с набором отдельных коммуникативных намерений.

Коммуникативное намерение (задача) – тактический ход, являющийся практическим средством движения к соответствующей коммуникативной цели.

Таким образом, все эти явления имеют одну функцию, но отличаются в своем масштабе, представляя собой иерархическую систему – от меньшего к большему.

**2.1 Тактики и стратегии адресанта**

Зачастую, адресант играет роль манипулятора в диалоге, так как именно он направляет свою речь к получателю, преследуя какую-либо цель. То есть, управляет направлением развития диалога. Хотя, существует и мнение, что и сам получатель речи играет немаловажную роль в управлении коммуникацией, но об этом немного позже.

Так какие же тактики и стратегии использует отправитель?

Для начала хотела бы рассмотреть такое явление, как аргументативный дискурс. Я считаю его очень важной и наиболее интересной моделью поведения коммуникантов в бытовом диалоге. Во-первых, потому что именно в данном типе дискурса собеседник преследует цель склонения слушателя на свою сторону, а, во-вторых, умение склонять человека к своей точке зрения и добиться желаемого результата – это своего рода мастерство.

Итак, немного об аргументационном дискурсе. Слово "аргументация" восходит к латинским словам "argumentum", "arguo", означающим "пояснение", "проясняю". То есть аргументация – это дополнительное доказательство, средство разъяснения адресату непонятной мысли. Как речевое воздействие на ментальную сферу реципиента аргументация является объектом глобальной и междисциплинарной теории речевого воздействия.

Одной из наиболее полных форм интерактивной аргументации является **стратегия убеждения**.

Убеждение, как коммуникативная стратегия, является существенным компонентом речевого воздействия. Его цель – «изменить, трансформировать, модифицировать «картину мира» коммуниканта, которая является лишь частью объективной картины ситуации и представляет собой знания, убеждения, веру, эмоциональное и интеллектуальное состояние коммуниканта» [Сергеев, 1987: 16]. Эффективность убеждения, удача или неудача его как интенционального хода отражается в ответной реакции реципиента. Давайте рассмотрим первый пример стратегии убеждения. Он взят из книги Дена Брауна «Ангелы и демоны».

*“How did you find me?” Langdon could barely focus...*

*“I already told you. The Worldwide Web. The site for your book, The Art of the Illuminati .”*

*…“That page has no contact information,” Langdon challenged. “I’m certain of it.”*

*“I have people here at the lab very adept at extracting user information from the Web.”…*

*…“I must see you,” the caller insisted. “This is not a matter we can discuss on the phone. My lab is only an hour’s flight from Boston.”*

*“It’s urgent,” the voice pressured.*

*…“I’ve taken the liberty of sending a plane for you,” the voice said. “It will be in Boston in twenty minutes.”*(Brown 2001: 3)

Этот диалог – телефонный разговор, что позволяет нам говорить о наименьшем воздействии невербальных факторов и стратегия строится только на выбранных речевых тактиках. Звонящий, Максимилиан Колер, пытается убедить профессора Лэндома прибыть в лабораторию для обсуждения важного дела. Колер четко обозначает цель: *“I must see you”.* Модальность в данном предложении указывает на необходимость выполнения данного действия. Но просто позиция говорящего не убеждает оппонента. И для того, чтобы его намерения стали яснее, он приводит первый аргумент: «*This is not a matter we can discuss on the phone».* Адресант использует **тактику утверждения**, чтобы проинформировать реципиента о важности и серьезности дела. Однако адресат не намерен принимать поспешное решение, поэтому говорящему приходится применить данный ход еще раз: *“It’s urgent”.* Использование простого, нераспространенного предложения, как коммуникативный ход, указывает на непоколебимый настрой говорящего достигнуть своей цели. *“I’ve taken the liberty of sending a plane for you… It will be in Boston in twenty minutes.”* С помощью данного тактического хода адресант подталкивает реципиента к предпочтительной смежной паре, то есть к соглашению, указывая на то, что решение за него уже принято.

Тактика утверждения является одной из наиболее распространенных. В данном случае можно говорить именно об аргументации. Таким образом, человек, получив информацию, считает, что самостоятельно решил принять предложение, не зависимо от чужих приказов и уговоров, проанализировав полученную информацию.

Необходимость использования «убеждающих» утверждений наступает тогда, когда существует разница в «картине мира» говорящего и «картине мира» слушающего. В противном случае, убеждение сводится к обычной **просьбе**. Например:

*“George, I wish you'd look at the nursery.”*

*“What's wrong with it?”*

*“I don't know.”*

*“Well, then.”*

*“I just want you to look at it, is all, or call a psychologist in to look at it.”*

*… “All right, let's have a look.”*(Bradbury “The Veldt”)

В данном случае отправитель речи точно знает, что получатель согласится и ему не приходится прибегать к аргументации, ему достаточно просьбы.

Довольно часто встречается **тактика предложения** и **совета**. Важным здесь является то, что говорящий не оказывает давление на слушающего, и у последнего есть выбор, последовать совету или нет, принять предложение или нет.

*“Oh, and Zaphod?”*

*“Er, yeah?”*

*“If you ever find you need help again, you know, if you’re in trouble, need a hand out of a tight corner…”*

*“Yeah?”*

*“Please don’t hesitate to get lost.”* (Adams 1980: 45)

Вот такой ироничный **совет** дает дух прадеда своему бестолковому правнуку.

*“Excuse me,” said the owner of the metal hand in a voice that would have made an insect of a more sentimental disposition collapse in tears.*

*This was not such an insect, and it couldn’t stand robots.*

*“Yes, sir,” it snapped, “can I help you?”*

*“I doubt it,” said Marvin.*

*“Well in that case, if you’ll just excuse me…” Six of the phones were now ringing. A million things awaited the insect’s attention.*

*“No one can help me,” intoned Marvin.* (Adams 1980: 60)

**Предложение** помочь одно из наиболее распространенных. Оно располагает собеседника к себе, таким образом, позволяя адресанту в дальнейшем давать советы, с уклоном на то, что он хочет помочь.

Полной противоположностью этой, довольно нейтральной по эмоциональному окрасу, тактики, учитывающей мнение обоих коммуникантов, является **тактика предупреждения и угрозы**. Как правило, предупреждение сопровождается максимами действий из поля ментальных знаний продуцента о стандартных ситуациях, известных ему из общественной практики. Говорящий указывает на последствия, к которым приведет исполнение действий, планируемых реципиентом.

*'Help! help! help!'*

*Out popped the farmer's head. `Drat you, dog! What be you a‑doing?' said he.*

*`Nothing,' said the dog.*

*`I'll give you nothing! I'll flay the skin off you in the morning,' said the farmer, slamming the window.*

*`Help! help! help!' cried the dog.*

*Out came Giles's head again. `I'll kill you, if you make another sound,' he said.* (Tolkien 2000: 37)

В данном случае «угроза» и «предупреждение», как речевая тактика носит негативный характер. Отношение к слушающему обусловливает то, что говорящий посредством своего языкового действия прерывает на некоторое время процесс его действий или препятствует их начинанию. Языковое действие или жест предупреждения, которые высказывает адресант, имеют своей функцией известить адресата о последующих действий. Говорящий убежден, что адресат оценивает свои действия также негативно. В противном случае речь идет о **рекомендации**, как, например, в следующем диалоге:

*“Harry Potter is valiant and bold! He has braved so many dangers already! But Dobby has come to protect Harry Potter, to warn him, even if he does have to shut his ears in the oven door later... Harry Potter must not go back to Hogwarts.”*

*“W-what?” Harry stammered. “But I've got to go back—term starts on September first. It's all that's keeping me going. You don't know what it's like here. I don't belong here. I belong in your world—at Hogwarts.”*

*“No, no, no,” squeaked Dobby, shaking his head so hard his ears flapped. “Harry Potter must stay where he is safe. He is too great, too good, to lose. If Harry Potter goes back to Hogwarts, he will be in mortal danger.”* (Rowling 1999: 25)

Домашний Эльф советует Гарри остаться дома, в противном случае, не миновать страшных последствий. Положительный тон данного высказывания достигается так же посредством комплиментов: *“Harry Potter is valiant and bold! He has braved so many dangers already... He is too great, too good, to lose.”* **Тактика комплимента** реализуется тактическими приемами выражения симпатии, формирования эмоционального настроя, установления добрых отношений, управления дистанцией, смещение внимания особенно в ситуации коммуникативной неудачи, коммуникативного конфликта или дискомфорта.

**Просьба и требование** как речевая тактика относятся к разряду побуждений. С помощью побуждений актант хочет инициировать действия другого актанта. Сюда включаются речевые акты, к которым применим названный термин в собственном смысле слова: просьбы, приказы, требования, ходатайства, прошения и т.п. Например:

*“Still,” he said, “you are ready for your task?”*

*“Yes.”*

*“Good. Destroy the ship immediately.”*

*“What about Beeblebrox?”*

*“Well,” said Halfrunt brightly, “Zaphod’s just this guy, you know?”*

*He vanished from the screen.*

*The Vogon Captain pressed a communicator button which connected him with the remains of his crew.*

*“Attack,” he said.* (Adams 1980: 5)

Данный диалог – это разговор капитана космического корабля и самого корабля, точнее бортового компьютера. Высказывание адресанта воспринимается как передача плана действий слушающему и тем самым как призыв взять исполнение этого действия на себя. Побуждение к нему содержит, таким образом, информативный элемент, посредством которого сообщается план действий. Этот элемент соответствует пропозициональному содержанию побуждения и выражается императивной конструкцией.

Таким образом, исследовав стратегии и тактики аргументативного дискурса бытового диалога, можно сделать вывод, что комплекс подобных действий несет манипуляционную функцию, а адресант – манипулятор.

**2.2 Тактики и стратегии адресата**

Хотелось бы отметить, в настоящее время широко описаны коммуникативные тактики и стратегии говорящего как средства воздействия на слушающего в собственных целях. Тактики и стратегии слушающего же неоправданно обделены вниманием в научной литературе, хотя ни у кого не вызывает сомнения влияние второго коммуниканта на развитие дискурса. Т.В. Матвеева отмечает, что «оба участника диалога полноценно активны во время его протекания (вне зависимости от объема вербальной партии и актуальной роли на каждом участке речевого общения): пока один находится в фазе говорения, другой осуществляет контроль за речью собеседника». По мнению Т.В. Матвеевой, слушающий управляет речевой активностью говорящего, регулируя объем и качество его высказывания: он «либо поощряет речевую активность партнера, его право на инициативу и большой объем активной речи, либо действует противоположным образом, сдерживая речевую активность собеседника и оспаривая его право на развернутое высказывание по начатому поводу» [Матвеева Т.В.,2004: с. 152, 154]. Активному и искренне заинтересованному слушателю принадлежит важнейшая роль в создании кооперативной коммуникации. Отсутствие адекватной реакции слушающего на речь и поступки говорящего приводит к коммуникативной дисгармонии, непониманию, эмоциональному разладу собеседников.

Также, важным вопросом является мена коммуникативных ролей. «Власть» говорящего непостоянна: она может быть добровольно передана партнеру, либо партнер, не удовлетворенный пассивной позицией в диалоге, может взять контроль над диалогическим взаимодействием в свои руки.

Инициатива связана с таким понятием, как роли – нормативно одобряемые образцы поведения, ожидаемые партнерами друг от друга. В каждый момент диалога один из собеседников оказывается в роли ведущего, а другой – в роли ведомого.

Исследователи выделяют три типа мены коммуникативных ролей.

**1.** мена коммуникативных ролей с перебиванием, например:

*“No one can help me,” intoned Marvin.*

*“Yes, sir, well…”*

*“Not that anyone tried of course.” The restraining metal hand fell limply by Marvin’s side. His head hung forward very slightly.*

*“Is that so,” said the insect tartly.*

*“Hardly worth anyone’s while to help a menial robot is it?”*

*“I’m sorry, sir, if…”*

*“I mean where’s the percentage in being kind or helpful to a robot if it doesn’t have any gratitude circuits?”…*

*“Listen, you miserable heap of maladjusted metal…”*

*“Aren’t you going to ask me what I want?”* (Adams 1980: 36)

**2.** «гладкая» мена коммуникативных ролей, что является наиболее распространенным типом.

*“You like Romania?” the Father asked …*

*"Yes, of course," Zeffer replied.*

*"Please do not feel you have to sin on my account," Sandru said, with a sideways glance.*

*"Sin?"*

*"Lying is a sin, Mister Zeffer. Perhaps it's just a little one, but it's a sin nevertheless."* (Barker 2009: 83)

1. мена коммуникативных ролей после паузы.

*"I know it sounds ridiculous, kid," Aahz, began with sudden sincerity, "and it is, but a lot of things are ridiculous, particularly in this dimension. That doesn't mean we don't have to deal with them."*

*That gave me pause to think. To a lot of people, having a demon and a dragon for traveling companions would seem ridiculous. As a matter of fact, if I took time to think it through, it seemed pretty ridiculous to me!*

*"Okay, Aahz," I said finally, "I can accept the existence of ridiculousness as reality. Now try explaining the court magician thing to me again."*(Asprin 1986: 56)

Итак, на примерах мы рассмотрели типы мены коммуникативных ролей. Так какие же стратегии и тактики использует адресат?

Исследователи так же не приходят к единому мнению и в этом вопросе, однако некоторые из тактик совпадают у большинства из них. Например, **тактика поддержки-утверждения** или **тактика согласия**. Она может реализовываться с помощью таких ходов, как подтверждение, одобрение, приведение положительного примера, прямой положительной оценки как с аргументацией, так и без нее.

*‘Same to yourself, Jim,’ said Norman. ‘The daily, would it be?’*

*‘The very same, five Woodys and a Sporting Life. I think that today I am a little more than usually liable to pull off “The Big One”.’*

*‘Of course.’*(Rankin 1992: 30)

Адресат полностью соглашается с утверждением, что придает диалогу положительную эмоциональную окраску, таким образом он поддерживает направление развития диалога, заданное адресантом. Так же как и в следующем примере:

*"There are no marks of a canoe landing."*

*"We're careful. We-covered them up. Not like you." Bond gestured towards the rocks. "You ought to take more trouble. Did you use a sail? Right up to the reef?"*

*"Of course. Why not? I always do."*

*"Then they'll know you're here. They've got radar."* (Fleming 2002: 59)

Контрастной тактике согласия является **тактика несогласия**. Адресата не устраивает курс беседы, и он намерен его изменить в удобном себе направлении.

*Bond said obstinately, "I'm used to that gun, sir. I like working with it. What happened could have happened to anyone. With any kind of gun."*

*"I don't agree. Nor did the Court of Inquiry. So that's final.”*(Fleming 2002: 107)

Тактика несогласиявыражает несовпадение мнений, противоположную позицию и/или отрицательную оценку компетенции оппонентов. Эта тактика может осуществляться посредством коммуникативного хода возражения (с обоснованием или без него), неодобрения, запрещения, отказа, опровержения, возмущения, издевки, обвинения, порицания, негодования, сведения чужого мнения к абсурду и т.п. Возможна просто негативная оценка оппонента, но чаще за ней следует обоснование и доводы в пользу противоположной точки зрения.

**Вопросительная тактика** встречается нередко. Адресат на реплику адресанта отвечает вопросом, для достижения своей коммуникативной цели. Вопрос может требовать после себя прямой ответ или являться рычагом косвенного воздействия, показывая отношения адресата к утверждению. Например:

*“That’s why I’m calling. It’s about our trip. I’ve got to postpone.”*

*Susan was suddenly wide awake. “What?”*

*“I’m sorry. I’ve got to leave town. I’ll be back by tomorrow. We can head up first thing in the morning. We’ll still have two days.”*

*“But I made reservations,” Susan said, hurt. “I got our old room at Stone Manor.”*

*“I know, but–”*

*“Tonight was supposed to be special –to celebrate six months. You do remember we’re engaged, don’t you?”*

*“Susan.” He sighed. “I really can’t go into it now, they’ve got a car waiting. I’ll call you from the plane and explain everything.”*

*“Plane?” she repeated. “What’s going on? Why would the university…?”* (Brown 2008: 3)

В данном примере присутствует целый комплекс тактик, используемых адресатом и адресантом. Во-первых, следует отметить интенсивную мену коммуникативных ролей. Каждый из коммуникантов пытается одержать верх, здесь четко представлена стратегия убеждения в виде совокупности коммуникативных ходов. На реплику Дэвида девушка отвечает вопросом: *“What?”* Вопрос в данном контексте не требует прямого ответа. В данном случае вопросительная тактика используется, чтобы передать отношение слушающего к утверждению. Сюзан считает позицию Дэвида ошибочной и вопрос передает удивление и неодобрение. Далее следует «гладкая» мена ролей с тактикой утверждения: *“But I made reservations…I got our old room at Stone Manor.”* Данная аргументация – инструмент воздействия, используемый для убеждения собеседника. Однако он настроен принципиально, поэтому тактика не срабатывает. Далее напряжение в беседе нарастает и следующая мена ролей уже происходит с перебиванием:

*“I know, but–”*

*“Tonight was supposed to be special –to celebrate six months. You do remember we’re engaged, don’t you?”*

Опять используется вопросительная тактика. И завершается диалог серией вопросов: *“Plane?...What’s going on? Why would the university…?”* Эти коммуникативные ходы адресата придают напряженность разговору и указывают на намерения адресата перехватить инициативу.

Так же, очень яркую эмоциональную окраску имеет **тактика повтора.** Повтор, как коммуникативная тактика имеет разные функции, я бы хотела рассмотреть две наиболее распространенные из них.

1. **Согласие, подтверждение**.

Тактика выражения согласия с помощью повтора может быть согласием не только с предшествующей репликой собеседника, но возможно также выражение согласия как общая тональность и линия поведения в диалоге.

*"Everything okay?"*

*"Everyting." Quarrel repeated, his voice careful.* (Fleming 2002: 204)

Повтор лексического состава предшествующей реплики носит яркую окраску, что вызывает сильное эмоциональное воздействие на собеседника.

*‘Guard?' said Harry. 'We have to go to King's Cross with a guard?'*

*'You have to go to King's Cross with a guard.'* (Rowling 2004: 205)

1. **Показатель коммуникативных затруднений в общении**.

Данная функция повтора является средством организации отдельных этапов коммуникации, служит сигналом коммуникативных затруднений собеседников и появляется в диалоге в тот момент, когда гармоничность его развития находится под угрозой вследствие затруднения при передаче или получении информации или несогласованности стратегий коммуникантов.

*". . . They didn't like you," Aahz finished. "So what?"*

*"What do you mean 'So what'?" I said. "Don't you want to be liked?"*

Или:

*"So what's your point?"*

*"What's my point." I echoed a little shrilly.* (Asprin 2003: 10)

Такая тактика выяснения истинности сообщения побуждает собеседника подтвердить либо опровергнуть правильность полученной информации.

Итак, рассмотрев основные тактики и стратегии адресата, можно прийти к выводу, что слушатель играет важную роль в становлении коммуникативного успеха и изучение его коммуникативного поведение не должно оставаться на заднем плане.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, в результате проделанной работы, можно сделать вывод, что в 60-70-е годы XX века в лингвистике, смежных с ней областях знания (социолингвистика, психолингвистика, когнитивная психология) и других гуманитарных науках (философия, история) выделяется автономный объект изучения – дискурс.

Дискурс – это языковое явление, обладающее речевыми свойствами конкретности, процессуальности, целенаправленности, актуальности, контекстной ситуативной обусловленности, интеракциональностью (диалогичностью) и вбирающее в себя экстралингвистические – паралингвистические, психологические, социокультурные, прагматические и другие факторы.

Особым видом личностно-ориентированного дискурса является бытовой диалог, который представляет собой совокупность нескольких фразовых единиц в их ситуативной, темпоральной и социологической зависимости. дискурс бытовой диалог коммуникативный

Дискурсивной сущностью языка является их диалогичность. Диалогичность характеризует коммуникативно-прагматичную природу текста и реализуется разными средствами, способами и формами, что зависит от лингвистичных и экстралингвистичных принципов коммуникации, необходимым минимальным и обязательным компонентом которой является эксплицитный адресант. Учет автором речи фактора адресата, его смысловой позиции является обязательным условием диалогичности. В речи автора, имеющей внешнее выражение, данная коммуникативная ориентация обозначается при помощи определенных языковых средств и приемов, называемых тактиками и стратегиями. Стратегия определяется как совокупность ходов и тактик для достижения поставленной коммуникативной цели.

Итак, к коммуникативным тактикам и стратегиям адресанта можно отнести отнесли:

– стратегия убеждения;

– тактика утверждения;

– тактика предложения и совета;

– тактика просьбы и требования;

– тактика угрозы и предупреждения.

Адресат в своих целях использует:

– тактику повтора;

– тактика вопроса;

- тактика согласия;

- тактика несогласия;

– использование различных по объему цитат.

Однако исследование данного вопроса продолжается, а это значит, что исследователи выделяют все больше новых классификации и дефиниций. Это говорит о том, что данная область исследования имеет несколько ветвей развития, а какой из них окажется более продуктивным, пока трудно сказать.

**СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ТЕКСТОВЫХ ПРИМЕРОВ**

1. Adams D. The Restaurant at the End of the Universe. – М.: «Новое поколение», 1980.-208 с.
2. Asprin R. Sweet Myth-tery of Life. – СПб.: «SPb Press», 2003.- 223 с.
3. Asprin R. The myth conceptions. - СПб.: «SPb Press», 2000. – 217 с.
4. Barker C. Coldheart Canyon. - М.: «Moscow Paper Backs», 2009. – 704 с.
5. Brown D. Digital Fortress. - New York: «St. Martin’s Press», 2008. – 384 p.
6. Brown D. Angels & Demons. – New York: «Pocket Books», 2001 – 157 p.
7. Fleming I. Dr. No. – СПб.: «Pinguin», 2002. - 240
8. Rankin R. East Of Ealing. М.: «MoscowPublishers», 1992.-288 с.
9. Rowling J. K. Harry Potter and the Chamber of Secrets. London: «A. Levine Books», 1999.-352 p.
10. Rowling J. K. Harry Potter and the Order of Phoenix. London: «Scholastic Paperbacks», 2004.-870 p.
11. Tolkien J.R.R. Farmer Giles of Ham. М.: «Прогресс», 2000.-144 с.

**БИБЛИОГРАФИЯ**

1. *Арутюнова, Н.Д.* Дискурс [Текст]; Лингвистический энциклопедический словарь / Н.Д. Арутюнова. - М.: Сов. энцикл., 1990.- 247 с.
2. *Горелов, И.Н., Седов, К.Ф.* Основы психолингвистики [Текст] / И.Н. Горелов, К.Ф. Горелов. - М.: Лабиринт, 1997.- 224 с.
3. *Григорьева, В.С.* Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты [Текст] / В.С. Григорьева. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.- 180 с.
4. *Дейк, Т.А. ван*. Язык. Познание. Коммуникация [Текст]/ Т.А. ван Дейк / Пер. с англ. Благовещенск: Благовещ. гуманит. колледж, 2000.- 310 с.
5. *Демьянков, В.З.* Англо-русские термины по прикладной лингвистике и автоматической переработке текста [Текст] / В.З. Демьянков // Всесоюзный центр переводов. Тетради новых терминов, 39. – М.: ИНИОН РАН, 1982. – С. 3-11.
6. *Еемерен, Ф.Х., Гроотендорст, Р.* Аргументация, коммуникация и ошибки [Текст] / Ф.Х. Еемерен, Р. Гроотендорст. - СПб.: Васильевский остров, 1992.- 208 с.
7. *Залевская, А.А.* Введение в психолингвистику [Текст] / А.А. Залевская. - М.: Рос. гос. гуманит. ун-т, 1999.- 382 с.
8. *Иссерс, О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи [Текст] / О.С. Иссерс.- Омск: Омск. гос. ун-т, 1999.- 285 с.
9. *Карасик, В.И.* Язык социального статуса [Текст] / В.И. Карасик. - М.: Ин-т языкозн. РАН, 1992.- 330 с.
10. *Карасик, В.И.* О категориях дискурса [Текст] / В.И. Карасик // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: Сб. науч. тр. Волгоград: Перемена, 1998.- С.185–197.
11. *Карасик, В.И.* О типах дискурса [Текст] / В.И. Карасик // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс. Сб. науч. тр. / Под ред. В.И. Карасика, Г.Г. Слышкина. – Волгоград: Перемена, 2000. – С. 5–20.
12. *Карасик, В.И.* Языковой круг: личность, концепты, дискурс [Текст] / В.И. Карасик. – Волгоград: перемена, 2002.- 385 с.
13. *Кашкин, В.Б.* Введение в теорию коммуникации: Учеб. Пособие [Текст] / В.Б. Кашкин. - Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун-т, 2000.- 105 с.
14. *Кубрякова, Е.С.* О понятиях дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике (Обзор) [Текст] / Е.С. Кубрякова // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональные и структурные аспекты: Сб. обзоров. - М.: ИНИОН РАН, 2000.- С.7–25.
15. *Кубрякова, Е.С.* Язык и знание: На пути получения знаний о языке: Части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира [Текст] / Е.С. Кубрякова. – М.: Яз. славян. культуры, 2004. – 280 с.
16. *Макаров, М.Л* Основы теории дискурса [Текст] / М.Л. Макаров.— М.: ИТДГК «Гнозис», 2003.- 403 с.
17. *Матвеева, Т.В.* Управление собеседником в диалогическом речевом общении [Текст] / Т.В. Матвеева // Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч. тр. Вып. 4. – Саратов, 2004.- С. 152 – 165
18. *Плотникова, А.В.* Дискурсивный диалогический повтор как средство реализации коммуникативных тактик слушающего [Текст] / А.В. Плотникова // Язык. Текст. Дискурс. Межвузовский научный альманах. – Вып. 3. – Ставрополь, 2005. С. 13-40.
19. *Почепцов, Г.Г.* Теория коммуникации [Текст] / Г.Г. Почепцов. – К., 1999. – 210 с.
20. *Сергеев, В.И.* Когнитивные методы в социальных исследованиях [Текст] / В.И. Сергеев // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М., 1987. - С. 3 – 20.
21. *Стернин, И.А.* Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры [Текст] / И.А. Стернин // Этнокультурная специфика языкового сознания: Сб. ст. / Ин-т языкознания. - М., 1996.- С.97–112.
22. *Стернин, И.А.* Введение в речевое воздействие [Текст] / И.А. Стернин. - Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 2001.- 252 с.
23. *Степанов, Ю.С.* Альтернативный мир, Дискурс, Факт и принцип Причинности [Текст] / Ю.С. Степанов // Язык и наука конца 20 века. – М.: Институт языкознания РАН: Издательский центр Российского государственного гуманитарного университета, 1995. – С. 35–73.
24. *Тупикова, C.Е., Казакова, И.Е.* Основные характеристики коммуникативной установки в общении [Текст] / С.Е. Тупикова, И.Е. Казакова / Дайджест 2009: Дипломные работы студентов факультета иностранных языков Пед. института СГУ им. Чернышевского / Под ред. Назаровой Р.З., Спиридоновой Т.А., Тупиковой С.Е. – Саратов: ИЦ «Наука», 2009. – Вып. 2. – С. 134-144.
25. *Тупикова, С.Е., Ермакова, Ю.В.* Универсальные стратегии коммуникативного акта (на примере английского и русского языков) [Текст] / С.Е. Тупикова, Ю.В. Ермакова / Иностранные языки в контексте межкультурной коммуникации: материалы докладов международной он-лайн конференции / под ред. Назаровой Р.З., Хижняк С.П., Радионовой О.С., Спиридоновой Т.А., Зоткиной Л.В. – Саратов: ИЦ «Наука», 2009.– С. 157-164.
26. *Чернявская, В.Е.* Дискурс как объект лингвистических исследований [Текст] / В.Е. Чернявская // Текст и дискурс. Проблемы экономического дискурса: Сб. науч. тр. - СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2001.- С.11–22.
27. *Яворская, Г.М.* Прескриптивна лінгвістика як дискурс: мова, культура, влада [Текст] / Г.М. Яворская. – К., 2000.-117 с.
28. *Якушкина, Л.Б., Горелова, Ю.Н.* Мотивация поведения персонажей в современной английской литературе [Текст] / Л.Б. Якушкина, Ю.Н. Горелова / Дайджест 2009: Дипломные работы студентов факультета иностранных языков Пед. института СГУ им. Чернышевского / Под ред. Назаровой Р.З., Спиридоновой Т.А., Тупиковой С.Е. – Саратов: ИЦ «Наука», 2009. – Вып. 2. – С. 416-426.
29. *Ярцева, В.Н.* Большой энциклопедический словарь [Текст]: языкознание / В.Н. Ярцева. – М.: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 1998. – 687 с.
30. *Harris, Z. S.* Discourse analysis [Text] / Z.S. Harris // Language. — 1952. — Vol. 28. — P. 1—30; 474—494.

**ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ**

1. Большой Энциклопедический словарь //http://www.natahaus.ru
2. Кибрик А., Паршин П. О понятии Дискурс // <http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/lingvistika/DISKURS.html>
3. Лингвистически словарь // http://www.mirslovarei.com
4. Мальцева В.А. Общение как воздействие и диалог // http://www.rl-online.ru/articles.
5. Поттер Дж. Дискурс-анализ как метод исследования естественно-протекающей речи // <http://www.myword.ru>
6. Bradbury R. The Veldt // http://www.mylibrary.com