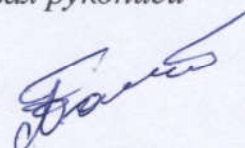


ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи



ПАВЛОВА АННА ВИКТОРОВНА

**КОГНИТИВНЫЕ И ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕЧЕВОГО
АКТА ПРОСЬБЫ ПРИ ИСКУССТВЕННОМ БИЛИНГВИЗМЕ**

Специальность 10.02.19 – теория языка

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ:
доктор филологических наук,
профессор
Мягкова Елена Юрьевна

Курск 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К КОММУНИКАЦИИ	12
1.1. Дискурс с точки зрения прагматики	12
1.2. Знания и компетенции с точки зрения анализа дискурса.....	17
1.3. Язык и культура. Когнитивные основы дискурса	25
1.4. Принципы речевого общения с позиции прагматической теории вежливости.....	29
1.5. Речевой акт как минимальная единица анализа коммуникации.....	39
1.6. Специфика речевого акта просьбы.....	42
1.7. Интерференция при формировании языковой компетенции	51
1.8. Выводы по Главе 1	59
ГЛАВА 2. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЧЕВОГО АКТА ПРОСЬБЫ И ПОНЯТИЯ «ПРОСЬБА» В РУССКОЙ И АМЕРИКАНСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРАХ.....	62
2.1. Методика исследования. Вопросы организации экспериментального исследования.....	62
2.2. Анализ стратегий речевого акта просьбы в экспериментальных ситуациях	66
2.2.1. Ситуация 1	67
2.2.2. Ситуация 2	71
2.2.3. Ситуация 3	72
2.2.4. Ситуация 4	78
2.2.5. Ситуация 5	81
2.2.6. Ситуация 6	83
2.2.7. Ситуация 7	87
2.2.8. Ситуация 8	89
2.2.9. Ситуация 9	91

2.2.10. Ситуация 10	93
2.3. Количественный анализ экспериментального материала.....	96
2.4. Ассоциации как отражение культурно обусловленного сознания индивида.....	105
2.5. Исследование понятия «просьба» методом свободного ассоциативного эксперимента	107
2.6. Выводы по Главе 2.....	117
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	121
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	124
СПИСОК СЛОВАРЕЙ.....	142

ВВЕДЕНИЕ

В эпоху антропоцентрического подхода к исследованию языка и речевой деятельности, возникает особый интерес к поведению человека в условиях межкультурной коммуникации, так как в общении представителей разных культур часто возникают проблемы. Они обусловлены отсутствием знаний, необходимых для эффективной коммуникации. С целью поиска способов преодоления этих проблем и минимизации межкультурных конфликтов необходимо разобраться в особенностях дискурса разных культур, а также выяснить когнитивные основания дискурсивной деятельности.

Следуя предложенному Дж. Серлем и Дж. Остином деятельностному подходу к прагматике, мы рассматриваем процесс коммуникации как совокупность речевых актов, совершаемых с определенной целью. Однако с точки зрения лингвистической прагматики значение языковых единиц может не соответствовать смыслу, который передают эти единицы в структуре речевого акта, и особенно тому смыслу, который пытаются передать участники процесса общения. Культурные различия здесь играют главенствующую роль. А. Вежбицкая, например, утверждает, что «культурные нормы, отражённые в речевых актах, различаются не только в разных языках, но и в разных региональных и социальных вариантах одного языка. Существуют ощутимые различия между австралийским и американским английским, между «белым» и «черным» английским в Америке, между английским, на котором говорят средний класс и рабочий класс и т.д.» [Вежбицкая 2001: 26]. Т.В. Ларина считает, что «необходимо понимать, в каком коммуникативном контексте могут быть использованы речевые акты, каково их прагматическое значение, какие коммуникативные действия нужно совершать в той или иной ситуации общения» [Ларина 2003:

10]. Следовательно, необходимо знать стратегии речевых актов изучаемой культуры.

Предметом нашего интереса является речевой акт просьбы (далее РА Просьбы) в различных ситуациях общения и то, как он реализуется в коммуникации двумя группами носителей языка: представителями русской лингвокультуры, изучающими английский язык и демонстрирующими разные уровни владения этой единицей коммуникации, и представителями американской лингвокультуры. Выбор этих двух групп носителей языка обусловлен попыткой выяснить, насколько уровень владения иностранным языком влияет на прагматические знания искусственных билингов. Данные ассоциативного эксперимента позволят выявить отношение к понятию «просьба» в изучаемых лингвокультурах, что, в свою очередь, поможет понять влияние возможных различий в понимании «просьбы» на стратегии речевых актов.

В современном мире в связи с изменением социально-культурных условий жизни людей, принципиальными изменениями в способах и средствах общения и увеличением количества межкультурных контактов возникает необходимость понимания различий в способах и средствах языкового выражения различных отношений между людьми, в частности, в сфере реализации РА Просьбы, с целью минимизации конфликтов и повышения эффективности общения. Все сказанное выше определяет **актуальность** настоящего исследования.

Объектом диссертационного исследования являются стратегии РА Просьбы в русской и американской лингвокультурах, а также способы вербализации понятия «просьба» в этих культурах.

Предмет исследования составляют когнитивные и прагматические особенности понятия «просьба» и РА Просьбы в русской и американской лингвокультурах.

Гипотеза исследования заключается в предположении о том, что различия в понимании феномена просьбы и отношение к этому феномену в родной и изучаемой лингвокультурах оказывают более значительное влияние на прагматические знания искусственных билингвов, чем уровень владения изучаемым языком.

Цель настоящего исследования заключается в комплексном анализе стратегий РА Просьбы на английском языке с позиции лингвистической прагматики, а также выявление национальной специфики РА Просьбы и понятия «просьба».

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд конкретных задач:

- провести лингвистический эксперимент с использованием письменного дискурсивного теста с участием русских и американских респондентов для выявления приоритетных стратегий совершения просьбы;
- провести прагмалингвистический анализ основных стратегий РА Просьбы у всех испытуемых групп;
- выявить лингвокультурные сходства и различия стратегий РА Просьбы;
- обосновать лингвокультурную специфику различий при выборе стратегий;
- классифицировать типы отклонений русских респондентов от нормы, за которую принимается английский американцев; выявить когнитивные основания таких отклонений и степень конфликтности в ситуации межкультурного общения;
- выявить случаи интерференции в английской речи билингвов;
- определить степень прагматических знаний искусственных билингвов;

– провести свободный ассоциативный эксперимент с русскоязычными и американскими респондентами с целью выявления особенностей понимания понятия «просьба» в этих культурах.

Материалом для исследования послужили данные, полученные по результатам двух этапов экспериментального исследования, в котором приняли участие 170 респондентов, среди которых 95 носителей русского языка и 75 носителей английского языка в возрасте 18-22 лет. В ходе письменного дискурсивного теста (written discourse completion test) были получены ответы 60 информантов (40 носителей русской языковой культуры, изучающих английский язык, 20 носителей американской языковой культуры). Тест содержал 10 максимально приближенных к реальной действительности ситуаций, в которых требовалось в свободном изложении совершить РА Просьбы. В результате было получено 600 эпизодов, содержащих РА Просьбы.

Кроме того, материалом для исследований послужили ассоциаты на слово-стимул *просьба*, полученные в ходе свободного ассоциативного эксперимента. В эксперименте принимали участие 55 русскоязычных респондентов и 55 американских респондентов.

Методы исследования. В работе были использованы: описательный метод, метод сравнительно-сопоставительного анализа, метод свободных ассоциаций, метод контекстного толкования примеров, метод количественной обработки данных, полученных в ходе проведения лингвистического эксперимента.

Теоретической основой настоящего исследования послужили работы зарубежных и отечественных лингвистов в области лингвопрагматики, когнитивной лингвистики, контрастивной прагматики, коммуникативно-прагматической теории языка, психолингвистики: Н.Д. Арутюновой, А.А. Залевской, В.И. Карасика, Е.С. Кубряковой, И.М. Кобозевой, Т.В. Лариной, В.А. Масловой, Г.Г. Матвеевой, Н.И. Формановской, Л.В. Цуриковой; Л.

Бахмана, Ш. Блум-Кулки, П. Браун, А. Вежбицкой, П. Грайса, С. Левинсона, Дж. Лича, Г. Каспер, Т. Одлина, Дж. Остина, Дж. Серля, Т. Хадсона, Д. Хаймса.

Научная новизна исследования состоит в комплексном контрастивно-прагматическом анализе дискурсивных стратегий РА Просьбы и языковых средств его выражения у носителей английского языка (американский вариант) и билингвов, изучающих иностранный язык и имеющих разные уровни владения языком. Исследование позволило выявить ряд закономерностей организации дискурса в американской и русской языковой культурах, а также определить специфику образа просьбы в сознании носителей двух культур.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что полученные результаты могут быть использованы при изучении вопросов лингвистической прагматики, в дальнейшем изучении РА Просьбы, в сравнительных межкультурных исследованиях. В исследовании также определены основные стратегии осуществления прагматической согласованности в рамках РА Просьбы, определена степень интерференции и конфликтный потенциал, возникающий на её основе в ситуации межкультурной коммуникации. Предложенные методики исследования позволяют определить степень прагматических знаний билингвов с разным уровнем владения языком.

Практическая ценность работы определяется тем, что результаты исследования могут быть использованы в курсе преподавания теории межкультурной коммуникации, прагмалингвистики, когнитивной лингвистики, контрастивной прагматики, в практике преподавания американского варианта английского языка.

На защиту выносятся следующие положения.

1. Уровень владения иностранным языком не оказывает непосредственного влияния на уровень прагматических знаний: уровень

прагматических знаний русскоязычных респондентов со знанием иностранного языка на уровне Pre-Intermediate/Intermediate существенно не отличается от уровня прагматических знаний респондентов со знанием иностранного языка на уровне Upper-Intermediate/Advanced.

2. Принципы выбора стратегий РА Просьбы искусственными билингвами любого уровня владения языком отличаются от принципов выбора стратегий РА Просьбы представителями американской лингвокультуры.

3. Прагмалингвистический и социопрагматический перенос, проявляющийся в речевой деятельности билингвов на иностранном языке, обусловлен формированием промежуточного языка.

4. Выбор дискурсивных стратегий РА Просьбы определяется спецификой образа просьбы в сознании носителя языка.

Апробация работы. Основные положения диссертации на разных этапах ее разработки были представлены на международных и всероссийских конференциях: IV Международной научно-практической конференции «Язык для специальных целей: система, функции, среда» (Курск, ЮЗГУ, 2012), III Всероссийской научной конференции молодых ученых с международным участием «Актуальные вопросы филологической науки XXI века» (Екатеринбург, УрФу, 2013), V Международной научно-практической конференции «Язык для специальных целей: система, функции, среда» (Курск, ЮЗГУ, 2014), VI Международной научно-практической конференции «Язык для специальных целей: система, функции, среда» (Курск, ЮЗГУ, 2016), VII Международной научно-практической конференции «Язык для специальных целей: система, функции, среда» (Курск, ЮЗГУ, 2018). Теоретические и практические положения диссертационной работы отражены в 10 научных публикациях общим объемом 4,68 п.л., 4 из которых размещены в изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

Структура диссертационной работы определяется спецификой поставленных задач и состоит из введения, двух глав, заключения и библиографического списка.

Во введении представлено общее направление исследования, обосновывается выбор темы исследования, её актуальность, научная новизна, формулируются цель и задачи, определяются объект и предмет исследования, указываются методы, использованные при сборе и анализе материала, описываются теоретическая и практическая значимость работы, излагаются положения, выносимые на защиту, представляются сведения об апробации результатов диссертации и ее структура.

В первой главе в рамках лингвистической прагматики и теории речевых актов определяется теоретическая база исследования, анализируются подходы к проблематике исследования, рассматриваются точки зрения на лингвистическую проблему вежливости, анализируются знания, необходимые для коммуникативной деятельности и составляющие языковую прагматическую способность билингва, обосновывается выбор минимальной единицы анализа коммуникации (речевого акта), уточняются характеристики данной категории. РА Просьбы рассматривается с точки зрения объекта и предмета исследования, обсуждается проблема когнитивной модели речевого акта просьбы в разных языковых культурах, рассматривается проблема интерференции, возникающая у билингвов.

Вторая глава посвящена прагмалингвистическому анализу РА Просьбы, стратегиям и языковым средствам выражения РА Просьбы у представителей русской языковой культуры, изучающих иностранный язык и имеющих разный уровень владения языком, и у носителей американской языковой культуры. Определяются конфликтные ситуации. Делаются выводы о приемлемых стратегиях РА Просьбы в американской лингвокультуре. Анализируются когнитивные основания особенностей дискурса русских и американцев. Здесь также описывается свободный

ассоциативный эксперимент, по результатам которого анализируются реакции на слово-стимул *просьба* и выявляются культурно-специфические особенности понятия «просьба» в русской и американской лингвокультурах. Цель эксперимента состоит в том, чтобы определить образ просьбы, имеющийся в сознании представителей данных культур, и оценить его влияние на используемые при реализации речевого акта стратегии.

Каждая глава завершается выводами.

В Заключении обобщаются результаты исследования, делаются окончательные выводы, описывается возможная сфера использования полученных результатов.

ГЛАВА 1. ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К КОММУНИКАЦИИ

1.1. Дискурс с точки зрения прагматики

Отход от структурной лингвистики с её изучением формальных аспектов языка в 60-е годы, повлек за собой растущий интерес к сущности языка как специфического человеческого феномена, «посредством которого можно понять природу личности, её место в социуме и этносе, её интеллектуальный и творческий потенциал» [Сусов 1990б: 43]. Антропоцентрический подход означал перенос акцента на тесную взаимосвязь языка с культурой, мышлением, обществом. В связи с этим, рассматривая процесс коммуникации, не разрывают понятия языка и речи и все чаще обращаются к термину «дискурс». Общепризнанным является определение дискурса, предложенное Н.А. Арутюновой: дискурс – это 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]. По мнению М.Фуко, дискурс – «это поле, в котором наряду с другими объектами существуют речевые акты и высказывания, и одновременно дискурс констатируется как сложная система знаний, которые могут быть представлены посредством высказываний и речевых актов» [Фуко 1996: 37]. Е.С. Кубрякова полагает, что «по самой своей сути дискурс – явление когнитивное, т.е. имеющее дело с передачей знаний, с оперированием знаниями особого рода и, главное, с созданием новых знаний» [Кубрякова 2000: 23].

Теоретическим обоснованием и описанием дискурса занимается множество лингвистических дисциплин, объединенных в «школу дискурсивного анализа» (Discourse Analysis). По мнению Л.В. Цуриковой, «каждая из этих дисциплин, рассматривая дискурс либо как процесс вербального взаимодействия, либо как результат этого процесса, сосредотачивает свое внимание на его определенных аспектах и свойствах» [Цурикова 2002б: 12]. При исследовании актуальных направлений изучения дискурса особая роль отводится интенциональности дискурса и факторам, влияющим на «связь языковых значений с намерениями говорящего, с коммуникативными целями речемыслительной деятельности» [Бондарко 1998: 58].

Одновременно с развитием «школы дискурсивного анализа» в лингвистике начал развиваться прагматический подход, который предполагает «учёт того значимого компонента языковых единиц, который связан с человеком, использующим язык как орудие общения и делающим свой выбор для достижения поставленных задач при ориентации в ситуации в целом, в социальных признаках адресата и т.д.» [Формановская 2002: 5]. Язык как действие – девиз зарождавшейся в то время лингвистической прагматики. «Лингвистическая прагматика не имеет четких контуров, в неё включается комплекс вопросов, связанных с говорящим субъектом, адресатом, их взаимодействием в коммуникации, ситуацией общения» [ЛЭС 2002: 389-390].

Основателем прагматики считается Ч.С. Пирс, однако теоретическое обоснование понятия прагматики связано с именем Ч.У. Морриса еще с 1938 года. В его теории прагматика описывается как одна из сторон семиотического треугольника – отношение между знаком и его пользователями. Понятие прагматики было расширено в рамках бихевиористской теории семиотики М. Блэка (см. об этом: [Залевская 2009: 24]). С. Левинсон прагматикой называет «изучение языкового

использования» [Levinson 1983: 22]. Дж. Мэй определяет прагматику как «социально необходимую и осознанно интерактивную меру в изучении языка» [Meu 2003: 328]. Дж. Лич понимает прагматику как «изучение значения в отношении языковой ситуации» [Leech 1983: 14]. Кроме того, он преследует цель чёткого разделения семантического и прагматического значений. Семантическое значение – это «совокупность выражений в данном языке (Что означает X?), а прагматическое значение относится к пользователю языка (Что вы имеете в виду, употребляя X?)» [там же: 23].

В этой связи заслуживает внимания определение, предложенное Дэвидом Кристаллом: прагматика – это «изучение языка с точки зрения пользователей, особенно это касается выбора, который они делают, давления с которым они сталкиваются в языке при социальном взаимодействии, и того влияния, которое их языковой выбор оказывает на других участников коммуникации» (“Pragmatics is the study of language from the point of view of users, especially of the choices they make, the constraints they encounter in using language in social interaction and the effects their use of language has on other participants in the act of communication”) ([Crystal 1997: 301], см. также [Barron 2001 34:]).

Р. Шмидт утверждает, что «для того, чтобы овладеть прагматикой изучаемого языка нужно уделить внимание как лингвистическим формам выражения, так и социальным и контекстуальным чертам, с которыми они ассоциируются» [Schmidt 1980: 143]. А.А. Залевская называет способность выводить из контекста (из значений слов, структуры предложения) лексические, метафорические, ситуативные значения, связанные с социальными или дискурсивными контекстами прагматической способностью [Залевская 2009: 52].

Прагматика теснейшим образом связана с психологией, культурологией, этнолингвистикой, социологией, так как в исследовании

общения стала приниматься во внимание личность говорящего и национально-культурная специфика его речи.

Основываясь на двух дисциплинах – «изучении иностранного языка» (second language acquisition (SLA)) и «прагматике», в начале 1980х годов начало развиваться направление межкультурной прагматики, имеющее целью исследование того, «как изучающие иностранный язык используют и приобретают прагматические знания изучаемого языка» [Rose, Kasper 1999: 81]. Г. Каспер и М. Дал считают, что межкультурная прагматика занимается исследованием того, как «изучающие иностранный язык понимают и воспроизводят речевые акты, а также знания, связанные с этими актами» [Kasper, Dahl 1991: 215].

По словам Дж. Хаус-Эдмонсон «кросскультурная прагматика – это область исследования, которая сравнивает, как два или более языков участвуют в коммуникации». Кросскультурная прагматика – это новое направление контрастивного лингвистического изучения, так как «в любых языках различные черты социального плана могут быть существенны в отношении того, что может быть выражено, и как это может быть выражено конвенционально» [House-Edmondson 1986: 282]. Ученые, работающие в данном направлении, считают, что в процессе общения представители разных языковых культур прибегают к разным «интеракциональным стилям, отдавая предпочтение разным манерам поведения при реализации тех или иных речевых актов» (modes of Speech Act Behaviour) [Blum-Kulka, Kasper 1989: 11]. Эти культурно оформленные интеракциональные стили создают «культурно обусловленные ожидания и интерпретативные стратегии, создающие благоприятный фон для сбоев в межкультурной и межэтнической коммуникации» [Gumperz 1978: 25].

По справедливому замечанию М. Байрэма «приобретение и использование знаний иностранного языка подобно вступлению на новый путь жизни, в новую рациональность, приобретение новой модели поведения

насколько бы знакомой она ни показалась изучающему» [Byram, Fleming 1998: 17].

В основном исследователи касаются диапазона используемых стратегий и лингвистических форм выражения иллокуционного значения и вежливости. Они занимаются исследованием речевых актов в общении людей, изучающих иностранный язык (см., например, [Bardovi-Harlig 1999: 707], [Kasper 1995: 201], [Rose, Kasper 1999], [Schmidt, Richards 1980: 148]).

С развитием прагмалингвистического подхода дискурс стал рассматриваться как «текст, погружённый в контекст языкового общения и взаимодействия», «текст вместе со своим коммуникативно-прагматическим контекстом» [Сусов 1990а: 2]. В современном представлении прагматический анализ дискурса рассматривает любое высказывание, характеризующееся интенциональностью, как речевой акт, то есть коммуникативное действие, продиктованное речью. Что касается дискурсивного взаимодействия, то оно характеризуется как последовательность речевых иллокутивных актов. Целью прагматического анализа дискурса является, по мнению Л.В. Цуриковой «описание параметров ситуативного контекста, влияющих на формирование контекстно обусловленного значения и определяющих типы речевых актов, которые составляют интеракцию (условия успешности), а также изучение воздействия этих параметров на коммуникативное намерение, знания и пресуппозиции коммуникантов в процессе дискурсивной деятельности» [Цурикова 2002б: 34-35].

Поскольку практически любое определение прагматических свойств дискурса так или иначе связано с особенностями самих коммуникантов, исключительно важным представляется рассмотреть вопросы, связанные с современными представлениями о знаниях.

1.2. Знания и компетенции с точки зрения анализа дискурса

Языковая система перестала рассматриваться изолированно и стала частью изучения таких научных дисциплин как социолингвистика, психолингвистика, нейролингвистика, психопатология общения, этнометодология, дискурсивный анализ. Это указывает на то, что начали предприниматься попытки соотнести язык с экстралингвистическими факторами и исследовать природу коммуникации. При таком подходе термины «компетенция» и «знание» рассматриваются как ключевые понятия. В связи с этим необходимо ответить на вопрос о том, какие знания составляют компетенцию человека, участвующего в межкультурном общении.

Прежде всего, обратим внимание на проблему источника языкового знания и рассмотрим существующие подходы к его исследованию. Эмпирики, например, не признают врождённого знания у детей, но допускают, что у человека есть врождённые механизмы овладения знанием и, следовательно, решающую роль отводят «прижизненному опыту ребёнка, благодаря которому формируется, создается не имевшееся ранее знание» (см. об этом: [Залевская 2009: 24]). Рационалисты считают, что с рождения человек уже располагает определенным базовым знанием, однако, что это за знание, и как оно может использоваться – этот вопрос остается открытым.

Многие ученые лингвисты придерживаются концепции врожденного знания (см., например, [Chomsky 2002; Хомский 2005; Pinker 1995; Пинкер 2004]). С. Пинкер говорит о наличии языкового инстинкта, развившегося у человека благодаря эволюции. Он утверждает, что до усвоения языка ребенок знает структуру грамматики и формальную природу правил разных видов, а также те элементы, из которых эти правила состоят. Многие из таких процедур связаны с ограничениями, характерными для языковых универсалий ([Пинкер 2004], см. об этом также: [Залевская 2009: 25]).

Т. Гивон [Гивон 2004] указывает на две позиции по отношению к языковой способности человека: крайнего эмерженизма (языковая способность человека формируется) и крайнего иннатизма (языковая способность человека является врожденной). Многие критики придерживаются центристской позиции. Чтобы разобраться в этих точках зрения, следует заглянуть в глубокое прошлое. Около 2,2 млн лет назад далеким предком человека был вид *Homo habilis*. Под влиянием многих факторов, таких как быстро меняющиеся условия окружающей среды, вынужденная приспособляемость к ним, усложненный характер изготовления орудий труда, зачатки социальной организации, в их генетическом коде закрепились языковая способность вне зависимости от того реализовывалась ли она сначала в виде жестов или в виде кодов разнообразных выкриков. «*Homo habilis* обладал нейрологической организацией высокой степени сложности. Особенности его телесной, умственной и социальной организации указывают на наличие того или иного вида коммуникации» [Ажеж 2003: 19]. В течение сотен тысяч лет языковая способность продолжала развиваться по мере усовершенствования взаимодействия между людьми и по мере усложнения нейронных структур. Есть еще одна гипотеза, подтверждающая тот факт, что языковая способность человека является общим свойством нервной ткани. Нейробиологи Г. Хайден и Дж. Барбизе еще в 1962 – 1964 годах пришли к выводу о том, что сенсорные стимулы, идущие от предмета или представления, достигают коры головного мозга по путям с ответвлениями, образующими соцветия нейронов, или метаконтуров, которые соответствуют определённому предмету или понятию (см. об этом: [Залевская 2009: 47-54]). Г. Хайден выдвинул гипотезу, что, так как знания хранятся в памяти, мнемонические отложения, или энграммы, образуются в мозгу, располагаясь вдоль метаконтуров в результате изменения структуры макромолекул РНК, а, как известно, память у человека вместе с языковой памятью локализуется в

структуре РНК, что, является еще одним доказательством того, что языковая способность – это общее свойство нервной ткани. В связи с этим К. Ажеж предположил, что разнообразие энграмм зависит от того, насколько язык беден или богат морфологией [Ажеж 2003: 24-25].

Следовательно, можно согласиться с теми учеными, которые считают, что языковая способность является врожденной. Согласимся также с выводом Г. Глейтмана о том, что «...трудно назвать какой-либо механизм врожденным или приобретенным... Создается впечатление, что врожденные механизмы формируют научение, а научение корректирует врожденные механизмы» [Глейтман и др. 2001: 292]. Приобретая навыки речи, ребенок, во-первых, учится создавать из знаков предложения на своем языке, а, во-вторых, он учится соотносить свои высказывания о мире с тем знанием о нем, которое у него уже есть. К. Ажеж отмечал при этом, что «способность к двоякого рода обучению и есть, собственно говоря, языковая способность, которая, по мере развития *Homo habilis* в *Homo sapiens*, вписалась в генетический код человека» [Ажеж 2003]. Говоря о знании, особенно в контексте изучения иностранных языков, нужно помнить одну его очень важную характеристику – знание человека живое, «эмоционально-оценочно окрашенное знание-переживание» [Залевская 2009].

Вообще, знания – это «понятие, охватывающее значительный спектр представлений, относящихся к итогам познавательной деятельности человека и результатам осмысленного им предметного опыта» [КСКТ: 28].

Общепризнанным является разграничение знаний на энциклопедические и лингвистические. По-другому их называют неязыковыми и лингвистическими, где под лингвистическими знаниями подразумеваются знания о системе языка, а под неязыковыми знаниями понимаются знания всего кроме языка [Кубрякова 2004].

В.И. Герасимов и В.В. Петров представляют внеязыковые знания как совокупность 1) знаний о контексте, ситуации, адресате, 2) общефоновых

знаний, т.е. знаний о событиях, состояниях, действиях, процессах. Языковые знания в свою очередь – это 1) знания грамматики, фонетики, семантики, 2) знания об употреблении языка, 3) знания принципов речевого общения [Герасимов 1988].

В.В. Богданов выделяет также интерактивные знания, отвечающие за реализацию Принципа Кооперации и Принципа Вежливости, за поддержание «социального лица» собеседников. Он называет компетенцией способность коммуникантов оперировать соответствующей категорией знаний и выделяет лингвистическую компетенцию («способность человека пользоваться арсеналом средств определенного языка для достижения своих целей») и интерактивную компетенцию («способность человека устанавливать языковой контакт с партнером, поддерживать или прерывать этот контакт, соблюдая при этом правила и конвенции общения, принятые в данном языковом коллективе») [Богданов 1990: 27]. «Интерактивная компетенция» в лингвистической литературе именуется также «прагматической» или «дискурсивной».

Антрополог и социолингвист Д. Хаймс [Hymes 1972] предложил понятие коммуникативной компетенции в качестве ответа на предложенное Н. Хомским понятие «компетенция» как знание только лишь правил грамматики, не учитывающее контекстуальную составляющую (см. об этом [Baron 2001]). В рамках языковой компетенции Н. Хомский разграничил грамматическую компетенцию как знание формы и значения и «языковое исполнение как понимание условий и манеры использования в соответствии с различными целями» [Baron 2001: 12]. Д. Хаймс предложил более широкое понятие коммуникативной компетенции, включающей в себя не только грамматическую компетенцию, но и контекстуальную и социолингвистическую компетенции. Он считал, что изучающие иностранный язык приобретают не только грамматическую компетенцию, но также компетенцию, касающуюся соответствия языкового использования

правилам языкового сообщества, так называемое «молчаливое культурное знание» [Hymes 1972: 279]. Помимо прочего, Д. Хаймс разделил языковое знание и способность к языковому использованию. Исследование Д. Хаймса ознаменовало собой сдвиг от языковой изолированной системы в сторону языка в его использовании. Идея Д. Хаймса получила свое дальнейшее развитие в работах других исследователей (см., например, [Canale 1983; Bachman 1990; Bachman, Palmer 1996]).

Так, Г. Виддоусон выделяет языковые знания, то есть правила, и способность пользоваться этим знанием, или процедуры. Под знанием правил он имеет в виду компетенцию, а под знанием процедур – способность. По мнению Г. Виддоусона, говорящий на языке знает процедуры по извлечению значений правил в языковом контексте. Это ведет к тому, что тип дискурса является результатом варьирующейся компетенции, так как пользователь языка обладает разнородной системой правил, а также варьирующегося применения процедур для актуализации знаний в дискурсе [Widdowson 1984]. Эта модель вариативной компетенции была доработана Р. Эллисом [Ellis 1984] как продолжение развития идей И. Тарона, Г. Виддоусона, Э. Бьялисток [Tarone 1983; Widdowson 1984; Bialystok 1982]. В таком понимании разграничиваются процесс пользования языком и продукт пользования языком.

М. Каналь [Canale 1983] предложил коммуникативную компетенцию, состоящую из грамматической компетенции (совершенствование словарного запаса, словообразование, построение предложений, семантика, фонология), социолингвистической компетенции (контекстуальный выбор языковых средств), дискурсивной компетенции (совместимость по форме, совместимость по значению), а также стратегической компетенции (коммуникативные стратегии, призванные компенсировать пробелы в языковой системе или нехватку беглого произношения, а также, способствующие усилению эффективности коммуникации).

Однако именно Л. Бахман [Bachman 1990] выделил «прагматическую компетенцию» как отдельное понятие. Он представил модель коммуникативной языковой способности, состоящей из трех элементов, таких как языковая компетенция, стратегическая компетенция и психофизиологические механизмы (см.рис.1).

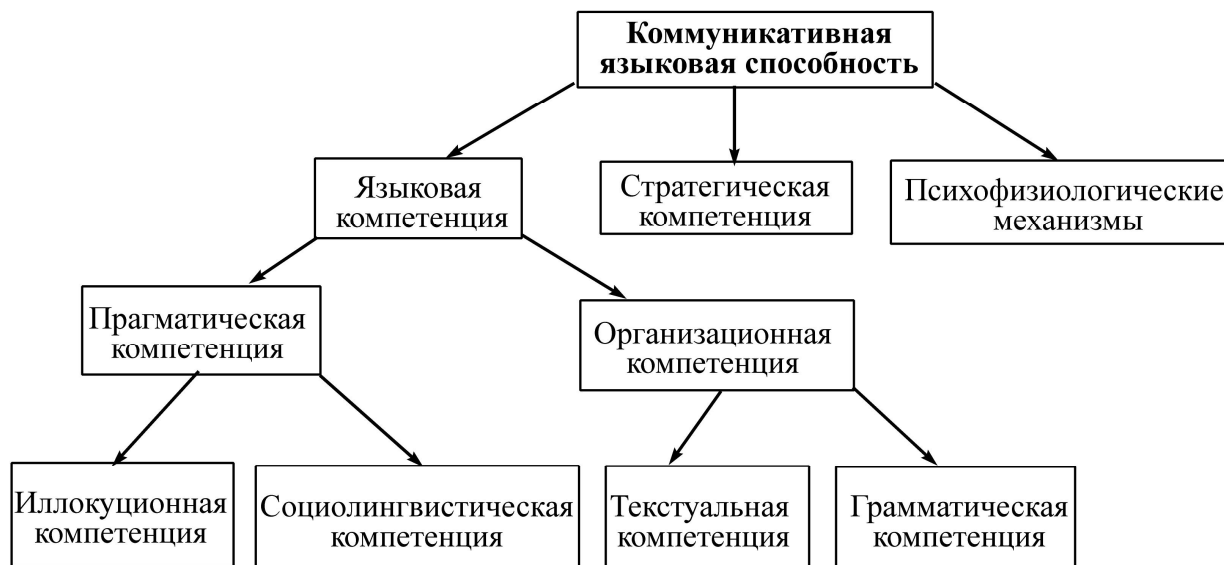


Рис. 1. Модель коммуникативной языковой способности Л. Бахмана

В данной модели языковая компетенция распадается, в свою очередь, на прагматическую компетенцию и организационную компетенцию. Организационная компетенция имеет отношение к вопросу осуществляемого говорящим контроля формальных аспектов языка и состоит из грамматической компетенции (словарный состав, синтаксис, морфология, фонология) и текстуальной компетенции (целостность, последовательность, организация риторики). Прагматическая компетенция, в свою очередь, распадается на иллокуциональную компетенцию и социолингвистическую компетенцию, где под иллокуциональной компетенцией подразумевается знание речевых актов и языковых функций, а под социолингвистической – осознание контекстуального соответствия языковых форм, реализующих иллокуции. Например, невежливость и недружелюбность говорящих на

иностранном языке, прикрытая беглой речью, будет расцениваться носителями языка как проявление грубости и враждебности, а не как недостаток владения языком. Разделение между иллокуциональной и социолингвистической компетенциями похоже на то, как Дж. Лич и С. Томас разделили прагматику на прагмалингвистику и социопрагматику. Прагмалингвистика отвечает за ресурсы, обеспечивающие коммуникативные акты. К ресурсам относятся такие прагматические стратегии как прямота и косвенность, рутинные выражения и другие языковые формы, которые могут смягчить или усилить коммуникативные акты. Социопрагматика, по словам Дж. Лича, представляет собой социологическую границу прагматики и относится к социальному восприятию, подчеркивающему интерпретацию и выполнение коммуникативного действия участника общения [Leech 1983]. По мнению Дж. Холмса «В языковых сообществах существует разная оценка социальной дистанции и социальной власти, прав и обязанностей адресанта и адресата, а также степень вмешательства, включенная в определенный коммуникативный акт» [Holmes 2001: 64]. Можно сказать, что социопрагматика занимается вопросами должного социального поведения.

В модели Л. Бахмана прослеживается четкое разделение между знанием и способностью. За языковой компетенцией стоят именно знания, а за способность отвечают стратегическая компетенция и психофизиологические механизмы. Стратегическая компетенция касается центральной способности оценить ситуацию, спланировать высказывание с помощью вербальных средств и осуществить высказывание. К психофизиологическим механизмам относятся нервномышечные навыки, которые также необходимы для осуществления высказываний.

Прагматические знания и способности противопоставляются также декларативным («знания, что») и процедуральным («знания, как») прагматическим знаниям в моделях К. Фаерха и Г. Каспер [Faerch, Kasper 1984], П. Кауза [Cows 1974], А. Залевской [1990a]. Декларативное

прагматическое знание относится к знанию о сущности и устройстве языковых единиц и явлений. Процедуральное знание «выбирает и объединяет части декларативного знания для достижения определенных коммуникативных целей, учитывая ограничения, налагаемые языком в реальной ситуации» [Faerch, Kasper 1984]. Процедуральное знание отвечает за определение цели, контекстный анализ, выбор вербальных средств, управление выполнением коммуникативной задачи, наблюдение за обратной реакцией собеседника. В случае каких-то ситуаций, стресса, усталости, давления может возникнуть проблема в понимании когнитивного содержания. В таких ситуациях говорящие могут произвести прагматически неправильные высказывания, несмотря на имеющееся соответствующее декларативное знание. Таким образом, проблема здесь заключается в процедуральном знании. Можно проследить некую параллель между концепцией процедурального знания К. Фаерха, Г. Каспер [Faerch, Kasper 1984], контекстными знаниями В.И. Герасимова [Герасимов 1988], Л.В. Цуриковой [2001] и стратегической компетенцией в модели Л. Бахмана, так как все они ориентированы на контекстный анализ и выбор вербальных средств коммуникации.

Опираясь на приведенные выше определения, можно заключить, что для успешного общения участникам коммуникации необходимы прагматические знания. Это знания о языковых ресурсах, имеющих в конкретном языке для реализации определенных иллокуций, включая знания о конвенциональных и неконвенциональных способах реализации речевых актов, знания о структуре речевых актов и знания о соответствующем контекстуальном использовании определенных языковых ресурсов, а также знания стратегий поддержания гармоничных отношений.

1.3. Язык и культура. Когнитивные основы дискурса

Прагматические нормы, в свою очередь, отражают ценности разных культур. Культурные нормы, отражающиеся в речевых актах, различаются в разных языках. В.В. Кабакчи отмечает «...в ходе исторического развития языка его преимущественная ориентация на конкретную культуру выражается в том, что в нем накапливаются языковые средства, направленные на обслуживание коммуникативных потребностей именно данного народа: это внутрикультурная терминология (реалии), специфические средства речевого этикета данного народа, фразеологические единицы, уместные в устах народа-носителя данного языка» [Кабакчи 1990: 31].

Многие антропологи полагают, что есть основные элементы, присущие всем культурам: «1) культура создана человеком и изучаема, хотя способность человека изучить культуру может быть ограничена; 2) она относится скорее к группе людей, чем к индивидуумам; 3) культура находит свое отражение в символах и действиях» [Koole, Thijeten 1994: 55].

Культурные ценности могут объяснить вербальное и невербальное поведение человека. Говорящий может даже не заметить, что нарушил нормы другой культуры, а это ведет к межкультурному конфликту. Некомпетентность в межкультурной коммуникации даже в обычной речевой ситуации может привести к недопониманию, обидам, разочарованиям.

Познание мира происходит путем поступления из окружающего мира сигналов, которые подвергаются в мозгу индивида процессу когниции, то есть процессу познания. Его суть состоит в том, что происходит фильтрация информации и распределение её по классам в зависимости от происхождения и образования индивида, его принадлежности к определенной культуре, социальной группе, убеждениям, ценностям и т.д. Такие классы в культурной антропологии называются «когнитивными категориями». Отсюда вытекает еще одно понимание культуры – как

«депозитория человеческих когнитивных категорий, через которые только и реализуется процесс познания, состоящий в осмыслении и ментальной организации реальности» [Лурье 1997: 23]. Человек усваивает когнитивные категории в процессе инкультурации, то есть усвоения культуры, особенно языка. Приверженцы культурной антропологии считают, что язык отображает все когнитивные категории, лежащие в основе человеческого мышления и составляющие суть культуры. Стоящие за языковыми единицами когнитивные модели, так же как и когнитивные модели культуры варьируются на индивидуальном уровне (например, различия в диалектах), поэтому мы не можем говорить об их идентичности у всех носителей языка и культуры. «В результате различия биологического наследия, уникальности личных историй и различия социальных ролей, индивидуальные члены общества имеют различные когнитивные модели культуры» [Лурье 1997: 35].

О том, что существуют различия между индивидуальным и коллективным знанием, говорит и А.А. Залевская. Она указывает на то, что языковые знания индивида «существуют не сами по себе, а лишь в контексте его многообразного опыта, формируемого через его личностное преломление-переживание, но под контролем сложившихся в социуме норм и оценок» [Залевская 2005: 196]. А.А. Залевская считает, что «для носителя языка не существует проблемы «изолированного» слова, поскольку опознать слово как таковое уже означает включить его в контекст предшествующего опыта, то есть во внутренний контекст разнообразных знаний и отношений, устоявшихся в данной культуре в качестве оснований для взаимопонимания в ходе общения и взаимодействия» [там же]. Индивидуальное знание опирается на функциональные опоры, такие как «параллельная опора на перцептивный, когнитивный, эмоционально-оценочный (вербальный и невербальный) опыт при взаимодействии всех форм хранения знаний и разнообразных стратегий оперирования знаниями на разных уровнях их осознаваемости» [Залевская 2005: 197]. В разных языках и культурах

существуют различия в использовании функциональных опор. Они связаны с «реализацией конкретных образов, признаков, признаков признаков, а также вызываемых теми, другими и третьими эмоционально-оценочных переживаний и т.п.» [там же].

Коллективное знание неразрывно связано с культурным знанием. То, насколько по-разному культурное знание распределено между представителями одной культуры, показано в модели распределенного эмерджентного культурного знания (*distributed emergent cultural cognition*), предложенной австралийским ученым Ф. Шарифианом. Т.Ю. Сазонова говорит о том, что Ф. Шарифиан рассматривает знание как культурно-обусловленное и эмерджентное, принадлежащее группе, а не отдельным индивидуумам, являющееся результатом взаимодействия людей, принадлежащих к одной культуре [Сазонова 2009]. При этом отдельные индивиды обладают культурным знанием в большей или меньшей степени. «Индивидуальные различия в репрезентации культурного знания объясняют различия его проявления в языке, поведении, артефактах и т.д.» [там же]. Модель Ф. Шарифиана предполагает существование культурного знания на двух уровнях: глобальном и локальном. Глобальный уровень представлен совокупностью знаний, присущих определённой культуре; локальный уровень отражает неравномерность распределения знания между представителями культурной группы.

Взгляды Ф. Шарифиана близки по своей сути к концепции индивидуального знания А.А. Залевской: можно предположить, что локальный уровень у Ф. Шарифиана – это индивидуальные знания у А.А. Залевской. По мнению Т.Ю. Сазоновой «Рассматривая язык в единстве его трёх основных функций, отражая и социальный характер, и релятивную знаковую природу в когнитивных структурах индивида, психолингвистический подход к изучению культурных значений сближает и лингвокультурологический, и лингвокогнитивный, и социальный подходы,

преодолевая ограничения каждого из них» [Сазонова 2009: 4]. К концепции индивидуального знания мы будем обращаться и во второй главе, где с помощью методики ассоциативного эксперимента, основываясь на индивидуальном опыте представителей русской и американской лингвокультур, попытаемся определить специфику национального сознания в отношении понятия «просьба».

Являясь неотъемлемой частью культурного знания языковые знания в свою очередь могут быть представлены в виде определенных когнитивных структур. По мнению А.А. Леонтьева, человек «стоит перед лицом не отдельного предмета, а предметного мира как целого; он оперирует не отдельным значением, а системой значений» [Леонтьев 1993: 19]. Значение слова может быть реализовано через включение его в более объемную единицу. В качестве терминов, представляющих различные виды когнитивных структур, используются такие понятия как схема, модель, фрейм, скрипт, сценарий, событие. Р. Шенк и Р. Эбельсон определяют «скрипт» как вид фрейма, на основе которого формируются желания о последовательности событий в хорошо известной ситуации или контексте (см. об этом: [Lepore 2000: 10]). Под «схемами» понимается набор концептов, содержащий ментальные репрезентации класса людей, событий, отношений или объектов и включающий наиболее общие знания о них [Anderson 1995: 409]. Как отмечает Л.В.Цурикова «главным признаком схем является наличие в них постоянного каркаса, заполняемого переменными» [Цурикова 2002а: 25]. «Поступающая информация кодифицируется в терминах информации уже существующей» [Mishra 2000: 3]. Если новая информация не соответствует ожиданиям, характерным для данной схемы, то новые данные могут быть заменены в сознании типичными для этой конкретной схемы [Lepore 2000: 10].

«Культурные скрипты» можно рассматривать как негласные нормы, ценности и повседневные действия, хорошо известные представителям

данного общества [Вежбицкая 1996]. М.Б. Бергельсон говорит о лингвокультурной модели, описывающей знания, на основе которых функционирует данная культура и языковые способы ее выражения [Бергельсон 2008: 430].

При определенной речевой ситуации в сознании индивида складывается когнитивная модель этой ситуации с набором возможных вариантов действий для ее реализации. Выбор стратегий и средств определяется нормами лингвокультуры данного индивида. В процессе межкультурной коммуникации когнитивный фонд участников общения может в той или иной степени отличаться. Это влечет за собой неверную интерпретацию коммуникативных интенций. По словам В.В. Красных происходит «перенос национально-культурных стереотипов поведения, характерных для родной лингвокультуры, на процесс общения с представителями иных лингвокультур» [Красных 2003: 318]. В. В. Красных отмечает, что «стратегии построения текста и дискурса обуславливаются в том числе и когнитивной картиной мира, и проблемы межкультурного общения могут возникнуть тогда, когда формальное «совпадение», эквивалентность вербальных единиц оборачивается квазиэквивалентностью на содержательном уровне» [там же: 319].

В настоящей работе мы будем говорить о когнитивных моделях речевого акта просьбы, попытаемся определить сходства, различия, особенности лингвокультурных моделей носителей русского языка и английского языка.

1.4. Принципы речевого общения с позиции прагматической теории вежливости

Прагматический подход в исследовании коммуникации опирается не только на знание языковых форм, но и на то, какие факторы влияют на выбор этих форм и как этот выбор воздействует на окружающих. В основе этого

подхода лежит теория значения П. Грайса. Он предполагает, что существует принцип, регулирующий речевое поведение собеседников, – Принцип Кооперации (Cooperation Principle) [Grice 1975]. П. Грайс сформулировал четыре максимы «соблюдение которых, в общем и целом, соответствует выполнению этого принципа» [Грайс 1985: 222]:

- максима качества (the maxim of quality);
- максима количества (the maxim of quantity);
- максима манеры/ясности выражения (the maxim of manner);
- максима релевантности (the maxim of relevance).

Согласно П. Грайсу, участники диалога опираются на эти правила и выбирают соответствующие дискурсивные стратегии [Грайс1985]. Следует отметить, что теория П. Грайса не учитывает социальную дистанцию между участниками общения, их социальный статус, а также культурные особенности соблюдения максим, «делая картину общения излишне идеализированной и нереалистичной» [Slembrouck 2002].

Наряду с Принципом Кооперации П. Грайса для достижения коммуникативных целей участникам процесса общения нужно использовать коммуникативную стратегию вежливости, которая, по словам Л.В. Цуриковой, служит «для установления и поддержания коммуникативного баланса между собеседниками» [Цурикова 2002а: 25]. Е.А. Земская называет категорию вежливости «влиятельным регулятором речевого поведения» [Земская 2004: 597].

По мнению Т. Лариной «для изучения коммуникативного сознания народа, преодоления коммуникативной интерференции большое значение имеет изучение коммуникативных категорий, а также знание концептов, связанных с его коммуникативной деятельностью» [Ларина 2003: 34]. Вежливость является одной из важнейших категорий коммуникативного сознания.

Дж. Лич сформулировал Принцип Вежливости (Politeness Principle) [Leech 1983]. Этот принцип требует соблюдения следующих максим [там же:67]:

1) максима Такта (Tact Maxim) – уменьшай затраты для собеседника; увеличивай выгоду для собеседника;

2) максима Великодушия (Generosity Maxim) – уменьшай выгоду для себя; увеличивай затраты для себя;

3) максима Одобрения (Approbation Maxim) – высказывай минимум неодобрения собеседника; высказывай максимум одобрения собеседника;

4) максима Скромности (Modesty Maxim) – высказывай минимум одобрения в свой адрес; высказывай максимум неодобрения в свой адрес;

5) максима Согласия (Agreement Maxim) – высказывай как можно меньше несогласия с партнером; высказывай как можно больше согласия с партнером;

6) максима Симпатии (Sympathy Maxim) – высказывай как можно меньше антипатии к партнеру.

Несмотря на универсальность Принципа Вежливости, Дж. Лич признавал вариативность максим в зависимости от специфики культуры. Например, в английском языке Дж. Лич считает «Максиму Такта более важной, чем Максиму Великодушия, а Максиму Согласия более важной, чем Максиму Скромности» [Moore 2001: 15]. Такой подход позволяет анализировать межкультурные особенности, «объясняя различия в восприятии вежливости и использовании стратегий вежливости» [Thomas 1995: 167]. Дженни Томас отмечает, что «при желании всегда можно создать еще одну максиму, чтобы объяснить коммуникативное поведение собеседников» [там же: 168].

В прагматике под вежливостью понимают «то, что говорят, а не то, во что верят, и не то, что думают» [Cruse 2000: 361]. С такой точки зрения вежливость, как проявление уважения к человеку, как «повседневная норма

поведения и привычный способ обращения с окружающими» [Формановская 1989: 49], в лингвистической прагматике не рассматривается. Это связано с тем, что «говорящий не делает выбора между тем, использовать ту или иную уважительную форму или нет – ее использование диктуется социолингвистическими нормами» [Thomas 1995: 152]. Для прагматики же важна ситуация выбора, где вежливость рассматривается как «стратегия или ряд стратегий, применяемых говорящим для достижения ряда целей, таких, например, как создание и поддержание гармоничных отношений» [там же : 157-158]. Например, при изучении иностранных языков учащиеся делают выбор между языковыми формами, например, выбор между коммуникативным актом определенного лингвистического формата и допустимой альтернативой, содержащей нужную иллокуционную силу, и вежливостью. Выбор говорящего или пишущего определяется социальными условиями. Эти условия частично универсальны, частично определены характером деятельности и должны осваиваться изучающими язык. Однако эта ситуация выбора ведет к собственной интерпретации высказываний.

П. Браун и С. Левинсон предложили свою теорию вежливости. По их мнению участники общения прибегают к стратегиям вежливости, так как это является необходимостью сохранить «лицо» [Brown, Levinson 1978: 60]. Термин «социальное лицо» был предложен Ирвингом Гоффманом и определен как «позитивный социальный имидж, который индивид, по его собственному мнению, создает в процессе коммуникации, отвечая социальным ожиданиям окружающих» [Goffman 1967: 5]. М. Лохер подчеркивает, что лицо можно сравнить с маской, которую человек надевает во время общения. У человека может быть несколько масок в зависимости от ситуации и от того, как его воспринимают окружающие [Locher 2004]. «Лицо дается человеку напрокат обществом; оно будет у него отнято, если он не будет вести себя в манере, подобающей своему лицу» [Goffman 1967: 10]. В. И. Карасик отмечает, что «социальное лицо – это не просто самоуважение

индивида, а та позитивная часть личности, которую индивид ценит в себе, считает общественно полезной и старается продемонстрировать окружающим посредством своих поступков» [Карасик 2002: 80]. Важно, чтобы в процессе общения люди не только защищали свое лицо, но и не ставили под угрозу лицо собеседника. П. Браун и С. Левинсон [Brown, Levinson 1978] выделили следующие понятия «социального лица». «Негативное лицо» (negative face) выражает стремление к независимости, неприкосновенности собственности, свободе выражения мысли, свободе действий. Негативная вежливость направлена на создание дистанции между собеседниками. «Позитивное лицо» (positive face) отвечает за стремление человека получить одобрение, похвалу окружающих. Позитивная вежливость направлена на уважение лица адресата, на проявление того, что желания адресанта совпадают с желаниями адресата. «Позитивная вежливость связана с демонстрацией единства и солидарности» [Карасик 2002: 77]. М. Сифиану отмечает, что «негативная вежливость минимизирует невежливость невежливых иллокуций, в то время как позитивная вежливость усиливает вежливость вежливых иллокуций» [Sifianou 1992: 29].

Р. Сколлон и С. Сколлон называют позитивную вежливость «вежливостью солидарности» («solidarity politeness») [Scollon, Scollon 1983] или «вежливостью вовлеченности» («involvement solidarity») [Scollon, Scollon 2001: 48]. Эти термины говорят о сближении партнеров по коммуникации. Негативную вежливость они называют «вежливостью почтения» («deference politeness») [Scollon, Scollon 1983] или (в более поздних работах) «вежливостью независимости» («independence politeness») [Scollon 2001: 48]. Ставка делается на почтение, независимость, соблюдение дистанции. Данные термины, по нашему мнению, лучше отражают суть отношений между собеседниками, чем термины «позитивная» и «негативная» вежливость.

П. Браун и С. Левинсон считают, что сущность понятия «лица» не одинакова в разных культурах, однако знания о лице и необходимость

учитывать его особенности в ходе коммуникации универсальны [Brown & Levinson 1987: 62].

В процессе общения участники стараются учитывать интересы «социального лица» собеседника, при этом принимая во внимание как «негативную» так и «позитивную» стороны. Однако существуют речевые действия, которые угрожают обеим сторонам «потерей лица» (face-threatening acts). Например, «негативному лицу» адресата угрожают предложения (совместных действий), советы, угрозы, комплименты, просьбы; «позитивному лицу» адресата угрожают обещания, насмешки, выражение неодобрения; «позитивному лицу» говорящего угрожают извинения собеседника, принятие комплиментов; «негативному лицу» говорящего угрожают выражения благодарности, извинения, принятия благодарности, предложений, обещаний и предложений, если они осуществляются против его воли.

Для того чтобы избежать действий, угрожающих «потерей лица» собеседника, участники общения выбирают необходимую речевую стратегию, основываясь на нескольких переменных [Brown, Levinson 1987: 74-76]:

- 1) социальная дистанция между говорящим и слушающим;
- 2) власть одного коммуниканта над другим;
- 3) степень вмешательства в личную жизнь адресата.

Все эти переменные имеют социологический характер.

Под социальной дистанцией понимается степень знакомства, степень общности в совместном деле, возраст, пол, статус участников. Эти факторы «в сумме определяют уровень уважительности, приемлемый в данной ситуации» [Thomas 1995: 128].

Под властью подразумевается то влияние, которое оказывает один человек на другого согласно своему профессиональному статусу или социальному положению.

Под степенью вмешательства предполагается объем затрат, усилий, которые должен сделать говорящий, чтобы совершить речевой акт.

Оценив условия ситуации общения по перечисленным выше параметрам, участники выбирают подходящую стратегию действий. П. Браун и С. Левинсон выделили 5 таких стратегий:

- 1) совершить речевое действие прямо без смягчающих средств;
- 2) совершить речевое действие прямо с помощью стратегий позитивной вежливости;
- 3) совершить речевое действие косвенно (использование иронии, намеков, метафор, риторических вопросов и т.д.);
- 4) совершить речевое действие прямо с помощью стратегий негативной вежливости;
- 5) не совершать речевое действие [Brown, Levinson 1987: 68].

Нужно отметить, что *стратегии позитивной вежливости* включают три механизма:

- 1) установление общности, базирующееся на том, что адресант и адресат разделяют одинаковые желания, цели и ценности;
- 2) проявление сотрудничества между собеседниками;
- 3) выполнение желания адресата.

Н.В. Григорьева (на материале английского языка) подробно рассматривает стратегии, которые относятся к механизмам позитивной и негативной вежливости [Григорьева 2009]. К механизмам позитивной вежливости она относит следующие стратегии:

- 1) уделять внимание интересам, желаниям адресата;
- 2) преувеличивать интерес, симпатию к адресату;
- 3) увеличивать заинтересованность адресата в разговоре (использование в рассказе настоящего времени вместо прошедшего);
- 4) использовать опознавательные знаки данной группы (формы обращения на «ты», жаргон, сленг);
- 5) избегать несогласия (использование ограничителей типа sort of, kind of, in a way);

- 6) искать согласия («надежные темы» в разговоре, повторы в диалогах);
- 7) шутить;
- 8) проявить знание о потребностях и желаниях адресата;
- 9) предлагать, обещать с целью исполнить желание адресата;
- 10) быть оптимистичным (адресант считает, что то, о чем он говорит, это несущественно, поэтому для минимализации ущерба прибегает к таким словам *a little, a bit, for a second*;
- 11) включать адресата в совершение совместного действия (для этого употребляется местоимение *we* вместо *you*, форма *let's*);
- 12) предлагать взаимность обязательств (*I'll do X for you if you do Y for me*).

Стратегии негативной вежливости включают два основных механизма:

- 1) конвенциональная уклончивость;
- 2) вежливый пессимизм.

В отношении этих механизмов Н.В. Григорьева упоминает о следующих стратегиях:

- 1) использование перформативов (*I suppose, I think, I guess, I wonder*);
- 3) использование средств увиливания, например, придаточные предложения, начинающиеся с *if* (*if you can, if you don't mind, if you want*);
- 4) пессимистичность (здесь ставится под сомнение уместность речевого акта). В английском языке эта стратегия реализуется следующими способами: *Could/would/might you do X?*;
- 5) сведение затрачиваемых усилий к минимуму, например (*It shouldn't take long*);
- 6) уважительное отношение к собеседнику, выраженное через использование форм обращения, включающих титул, ученую степень и т.д., (*Dr., Mr., Sir*);
- 7) извинение;

8) признание долга перед адресатом, или того факта, что адресат не является должником адресанта (*I'd be eternally grateful if you would..., I could easily do it for you, It wouldn't be any trouble*);

9) объяснение причины просьбы;

10) признание покушения на права адресата, констатация нежелания помешать адресату (*I know you are very busy*);

11) обезличивание адресата и адресанта (использование пассивного залога);

12) дистанцирование во времени или пространстве (использование прошедшего времени вместо настоящего – *I was wondering if you could...*);

13) проявление уважения к адресату, возвышая его положение и принижая собственное.

К **стратегиям косвенной вежливости** можно отнести следующие приемы (см. табл. 1):

Таблица 1. Стратегии косвенной вежливости (по Н.В.Григорьевой)

Стратегии	Примеры
1. Намеки	<i>I wasn't at the lecture</i> (просьба дать лекционные записи).
2. Использование иронии	<i>The jeans are gorgeous!</i> (о не очень симпатичных джинсах).
3. Использование метафоры	<i>Geoffrey is simply a fish</i> (Джеффри может хорошо плавать, может быть хладнокровным или скользким человеком).
4. Использование ассоциативного хода мыслей – является одним из способов намека, но гораздо сложнее для интерпретации, особенно в межкультурной коммуникации	<i>Are you going to the country for the weekend?/The weather is going to be wonderful/I haven't been fishing for ages</i> (просьба поехать вместе на рыбалку).
5. Риторические вопросы	<i>How was I able to let this happen!</i>
6. Преуменьшение	<i>He is all right</i> (если человек заслуживает не очень положительной критики).
7. Преувеличение	<i>I called a million times, but nobody answered.</i>
8. Неопределенность – не указывается конкретно, кто и что сделал	<i>Perhaps someone has spoiled my papers.</i>

В конце концов, П. Браун и С. Левинсон [Brown, Levinson 1987] приходят к выводу о том, что различия проявляются не в стратегиях, а в том, к каким стратегиям прибегают в определенной ситуации в данной культуре.

Однако некоторые исследователи критикуют данную теорию в том, что в ней сделаны выводы об универсальности механизмов смягчения коммуникативного намерения говорящего, построенные на нормах английского языка [Tannen 1986; Wierzbicka 1985; 1991; Watts 1989]. М. Сифиану указывает на тот факт что, чтобы определить являются высказывания вежливыми или невежливыми, участники коммуникации должны иметь одинаковые фоновые знания [Sifianou 1992: 119]. Например, косвенный способ выражения намерения говорящего является языковой нормой английского языка, тогда как в некоторых культурах нормой является прямой характер изложения намерения. А. Вежицкая придерживается мнения о культурной специфичности понятия «лица» [Wierzbicka 1991]. М. Лохер считает, что социальный и ситуационный контексты настолько сложны, что невозможно их охарактеризовать всего лишь тремя переменными (социальная дистанция, власть, степень вмешательства) [Locher 2004: 69].

Хелен Спенсер-Оути вместо понятия «лицо» предлагает термин «раппорт»– гармоничные отношения. Итак, говоря о стратегиях вежливости, часто имеют в виду стратегии поддержания раппорта (rapport-management) [Spencer-Oatey 2002]. В центре внимания раппорт-менеджмента находится язык и то, как он используется для установления, поддержания и/или разрушения отношений в коммуникации (“it is used to construct, maintain and/or threaten social relationships”) [там же: 522]. Х. Спенсер-Оути также выделяет несколько стратегий, которые могут смягчить коммуникативное намерение говорящего. Такими стратегиями являются:

1) выбор компонентов речевого акта (the selection of speech act components);

2) уровень эксплицитности/имплицитности выражения (the degree of directness/indirectness);

3) тип и количество усилителей коммуникативного намерения (the type and the degree of upgraders/downgraders).

Х. Спенсер-Оути полагает, что выявление коммуникативного намерения говорящего важно для анализа любой коммуникации [там же: 531].

Принимая во внимание подходы к рассмотрению теории вежливости, можно отметить, что под вежливостью подразумевается использование ряда дискурсивных стратегий, направленных на гармоничное поддержание условий общения и достижение коммуникативных целей. По мнению Л. В. Цуриковой теория вежливости не только изучает механизмы «выбора адекватных речевых стратегий для оформления коммуникативной интенции участников общения, но и включает в себя самые разные аспекты дискурсивного поведения человека, в том числе и влияние на него социокультурных норм и правил речевого поведения» [Цурикова 2002б: 30]. В связи с этим наше исследование ставит задачу изучить стратегии поддержания раппорта в разных языковых культурах.

1.5. Речевой акт как минимальная единица анализа коммуникации

За единицу анализа коммуникативной деятельности мы возьмем РА Просьбы. Речевой акт – одна из основных категорий прагматики. У Д. Хаймса речевой акт не является центральным понятием, а представляет собой уровень анализа [Hymes 1974]. В модели дискурса Дж. Синклера и М. Култарда [Sinclair, Coulthard 1975] речевой акт является самой маленькой единицей анализа. Однако большинство ученых все же отводит речевому акту центральное место. Например, с точки зрения Дэвида Кристалла

речевой акт – сердцевина прагматики, центральная единица анализа [Crystal 1985].

Под «речевым актом» подразумевается «целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе» [Арутюнова 1998: 412]. Основными характеристиками являются интенциональность (намеренность) и конвенциональность. Данная категория была предложена Дж. Остином в 1955 году. В его известной работе «Слово как действие» впервые изложен новый взгляд на язык: «когда человек что-то говорит, он также и делает что-то». Дж. Остин заложил основы Теории речевых актов, которую в дальнейшем развил Джон Р. Серль [Searle 1969; 1979]. Согласно Теории речевых актов при говорении человек производит три акта: локутивный, иллокутивный и перлокутивный. Первый из них, локутивный – это акт произнесения (фонемы, морфемы, предложения), построение высказывания по правилам грамматики данного языка. В иллокутивном акте заключается намерение говорящего, он придает целенаправленность локутивному акту, выражает коммуникативную цель, например, просьба, предложение. Иллокутивный акт характеризуется признаком конвенциональности, то есть набором правил, следование которым обеспечит говорящему успешную реализацию иллокутивного акта. «Часть таких правил – это правила языка: в языках мира существуют специальные формальные средства, прямо или косвенно указывающие на иллокутивную функцию речевого акта» [Серль 1986: 195]. Перлокутивный акт отвечает за возможные последствия произнесенного высказывания, в нем заключается предполагаемое намерение высказывания. «Когда мы что-то говорим, то очень часто, и это в порядке вещей, наши слова оказывают последовательное воздействие на наши чувства, мысли, реакцию аудитории ...; и это может быть сделано намеренно» [Austin 1962: 101].

Дж. Серль предложил новое понятие – «иллокутивный акт» – и соответствующее ему понятие «иллокутивная функция». Именно иллокутивному аспекту речевых актов уделяется главное внимание в Теории речевых актов. Дж. Серлю принадлежит также создание наиболее универсальной классификации иллокутивных актов. Хотя, по мнению многих исследователей, классификация Дж. Серля не раскрывает всего многообразия типов высказываний. Вследствие этого многие авторы предлагают свои классификации (см. об этом: [Маслова 2007: 58-59]). Дж. Серль и Д. Вандервекен выделили 7 признаков речевых актов [Серль, Вандервекен 1986]:

- 1) иллокутивная цель;
- 2) способ достижения иллокутивной цели;
- 3) интенсивность иллокутивной цели;
- 4) условие пропозиционального содержания (в нем определяется семантическое содержание высказывания);
- 5) предварительные условия;
- 6) условия искренности (определяется психологическое состояние говорящего в момент речевого акта);
- 7) интенсивный уровень искренности.

Таким образом, Дж. Серль определил главное положение теории речевых актов в следующем: «минимальная единица коммуникации не предложение или какое-либо выражение, но, скорее выполнение определенных видов актов, таких как постановка утверждений, вопросов, приказаний и т.д...» [Серль 1999: 220]. Он, как и Дж. Остин, придерживался мнения о том, что в процессе говорения человек совершает некоторое действие, имеющее внеязыковую цель: спросить, ответить, информировать, предупредить, критиковать и т.д.

Теория речевых актов имеет большое значение для развития исследования речевого взаимодействия между людьми, так как она

принимает во внимание интенцию, иллокутивную цель, психологическое состояние говорящего, его социальный статус, знания, интересы, обстоятельства речевого акта.

С точки зрения прагматического анализа дискурса речевой акт представляет собой любое высказывание, обладающее интенциональностью. В данном случае целью прагматического анализа дискурса будет являться описание компонентов, составляющих коммуникативный контекст, и «влияние этих параметров на знания участников коммуникации в процессе дискурсивной деятельности» [Жучков 2004: 18].

Речевые акты являются объектом исследования прагматики уже многие годы. Проводилось много исследований, касающихся особенностей речевых актов в разных языках и культурах: просьбы [Blum-Kulka, Kasper 1989; Barron 2000; Fukushima 2003; Koike 1989; Rinnert & Kobayashi 1999; Phillips 1993; Sifianou 2000; Solar & Martinez-Flor 2008; Woodfield 2011], извинения [Kaya 2012; Yifeng 2012], выражения признательности [Eisenstein & Bodman 1986], комплимента [Herbert 1989; Holmes 1988; Wolfson & Manes 1980; Wolfson 1983; Lorenzo-Dus 2001], отказа [Beebe & Takahashi 1990].

Теория иллокутивных актов Дж. Остина и Дж. Серля и теория вежливости П. Браун и С. Левинсона формируют необходимый инструмент для изучения прагматических знаний изучающих иностранный язык.

1.6. Специфика речевого акта просьбы

РА Просьбы незаменим в повседневном общении. Он связан со стратегиями вежливости, так как адресант должен помнить о том, чтобы не создавать угрозу лицу адресата и своему лицу.

Согласно теории речевых актов просьба относится к директивам. Директив – это речевое действие, направленное на изменение окружающего мира, побуждающее адресата к выполнению предсказуемого говорящим

действия [Серль 1986]. Говорящий – источник предизируемого действия, адресат (иногда совместно с говорящим) – исполнитель.

Существуют условия успешности для директивов [Беляева 1992: 13] (см. таблицу 2):

Таблица 2. Условия успешности директивных речевых актов

Тип условия	Содержание условия
Подготовительные условия	1. А* способен совершить действие N
	2. А не станет выполнять действие N, не будучи побуждаем к этому
Условие искренности	Г хочет, чтобы А выполнил действие N
Условия пропозиционального содержания	Г предизирует будущее действие А
Существенное условие	Попытка Г побудить А совершить действие N

*(Г: говорящий, А: адресат)

Е.И. Беляева предлагает разделять директивные РА на три типа: прескриптивные, т.е. предписывающие выполнение действия; реквестивные, т.е. побуждающие к действию, совершаемому в интересах говорящего; суггестивные – выражающие совет. Таким образом, РА Просьбы относится к реквестивам. В реквестивах действие, которое говорящий побуждает адресата совершить, не является обязательным для выполнения. Бенефициантом является либо говорящий, либо говорящий и адресат. Исполнителем и ответственным за принятие решения является адресат.

По мнению Э. Ринтелл РА Просьбы состоит из нескольких компонентов: 1) начало разговора, 2) обращение, 3) просьба о просьбе (*Could you do me a favour?*), 4) мотивировка просьбы, 5) собственно просьба [Rintell 1982: 19]. С. Блум-Кулка рассматривает РА Просьбы как трехкомпонентное образование: 1) привлечение внимания, 2) вспомогательные ходы, 3) собственно просьба. К вспомогательным ходам относятся начало и поддержание разговора, просьба о просьбе (*Could you help me?*), обоснование

просьбы, обещания, угрозы [Blum-Kulka, Kasper 1989]. Несмотря на различие во мнениях по поводу структуры РА Просьбы все лингвисты рассматривают собственно просьбу как ядро просьбы, а начало разговора, просьбу о просьбе, мотивировку просьбы и другие коммуникативные ходы как поддерживающие или вспомогательные речевые акты. Вспомогательные речевые акты дополняют основной речевой акт, смягчая или увеличивая силу просьбы.

Т. Хадсон, Э. Детмер и Д. Браун выделили стратегии ядра просьбы (request head act strategies) и стратегии вспомогательных речевых актов (request supportive move strategies) [Hudson et al. 1995]. Стратегии для основного акта просьбы являются следующими:

- 1) подготовительная – запрос о состоянии, возможном для осуществления просьбы – *Can I borrow...? Could you move?... Would you give;*
- 2) намек – *Will you be going home now?; I wasn't at the lecture;*
- 3) выражение желания – *I'd like to borrow..., I want to see..;*
- 4) косвенный перформатив – иллокуционная сила выражена модальными глаголами или глаголами, выражающими намерение – *I must ask you..., I have to ask you;*
- 5) утверждение факта – утверждение, которое не оставляет адресату никакого выбора – *I have to cancel the meeting.*

К стратегиям вспомогательных речевых актов Д.Браун и Э. Детмер относят следующие:

- 1) основание для просьбы – *I forgot my notebook;*
- 2) устранение возможных возражений – *I know you are very busy...?*
- 3) уменьшение затрачиваемых усилий, необходимых для выполнения просьбы – *It shouldn't take long;*
- 4) предварительное обозначение просьбы – *I'd like to ask you something. Won't you be seeing Mary?*
- 5) извинения – *I'm sorry to bother you;*

б) благодарность – *Thanks for you work last week.*

РА Просьбы, будучи директивом, подразумевает затраты времени, требует усилий от адресата, в какой-то степени ограничивает его свободу. Для того, чтобы не ставить под угрозу «негативное лицо» адресата и в тоже время уделить внимание его «позитивному» лицу необходимы дополнительные языковые средства, сопровождающие ядро просьбы. Эти языковые средства и составляют вспомогательные речевые акты. Вспомогательные речевые акты служат для поддержания раппорта и частота их использования варьируется в разных языковых культурах.

Помимо ядра просьбы и вспомогательных речевых актов существуют также усилители коммуникативного намерения (*downgrader strategies*), которые могут быть как лексико-фразеологическими, так и синтаксическими.

К лексико-фразеологическим усилителям коммуникативного намерения относятся следующие:

- 1) маркеры вежливости – *Please...*
- 2) выражение мнения говорящего – *I'm afraid, I wonder/think/believe/suppose...*
- 3) обращение
- 4) обстоятельства со значением приглушения – *a bit, a little*

В числе синтаксических усилителей коммуникативного намерения можно назвать следующие:

- 1) условные предложения
- 2) аспект длительности – *I'm wondering if...*
- 3) использование прошедшего времени в отношении к настоящему – *I wanted to ask you...*

При анализе РА Просьбы в исследуемых подгруппах мы будем опираться на вышеперечисленные стратегии реализации РА Просьбы, предложенные Т. Хадсоном, Э. Детмер и Д. Браун.

Говоря о РА Просьбы, нельзя не упомянуть о таком ее свойстве как косвенность. Многие лингвисты изучали эту проблему [Gordon, Lakoff 1975; Grice 1975; Searle 1975; Leech 1983; Blum-Kulka 1987; Sifianou 1993; Давыдова 1989; Абрамова 2000; Булыгина, Шмелев 1997 и др.].

Различают прямую и косвенную просьбы. Прямая просьба предполагает четкую и ясную форму изложения. Тактическим изложением данной просьбы может являться императив *Do X/Don't do X*, смягченный императив *Do X/Don't do X, please*, усиленный императив *Do do X, You do X*. Конвенционально косвенная просьба имеет форму вопроса и запрашивает о способности адресата совершить речевой акт – *Can you give me a pen?* Простая косвенная просьба не содержит обращения к адресату и не содержит прямую ссылку на то действие, которое нужно выполнить. Она дает адресату возможность самому интерпретировать высказывание, например, *It's cold in here* [Searle 1975].

С. Фукушима приводит некоторые особенности косвенных просьб:

1. Адресант не показывает явно, что высказывание является просьбой, он не делает эксплицитной ссылки на адресата или на действие, которое надо выполнить.

2. Значение высказывания не совпадает с его предполагаемым смыслом.

3. Адресант должен сделать предположение, чтобы понять значение высказывания.

4. Возможно более одной интерпретации высказывания.

5. Адресат не теряет лицо, даже если интерпретирует косвенную просьбу как простое утверждение. Адресант также не теряет лицо, если интерпретация адресата не совпадает с намерением адресанта [Fukushima 2003: 70-71].

Т. Холтгрейвз и Дж. Янг замечают, что «если стратегии косвенной просьбы используются в разговоре с человеком из культуры, в которой

обычно не используют стратегии косвенной вежливости (и не ожидают, что другие будут их использовать), предполагаемое значение подобных просьб может быть не понято адресатом» [Holtgraves, Yang 1990: 724].

По мнению Дж. Серля косвенный речевой акт имеет две иллокутивные силы. Истинная иллокутивная цель отклоняется от буквальной цели, следовательно, нужно распознать первичную иллокутивную цель. «Говорить о косвенном речевом акте можно тогда, когда иллокутивный акт, выводимый из формы высказывания, является отдельным видом иллокутивного акта в соответствующей классификации, отличным от того иллокутивного акта, который на самом деле совершается» [Серль 1986: 198-199]. Дж. Серль считает, что адресант, используя косвенный речевой акт, передает как прямое значение (буквальное), так и косвенное (не-буквальное). В косвенных речевых актах адресант пытается передать нечто большее, чем то, что он в действительности сообщает. Основой для этого ему служат общие фоновые знания, языковые и неязыковые, а также «общие способности разумного рассуждения, подразумеваемые им у слушающего» [там же: 196-198]. Эта гипотеза Дж. Серля привела к возникновению нового интенционального прагматического подхода, в котором ключевым аспектом является первоначальная интенция говорящего и ее соответствующая интерпретация слушающим.

Говоря о косвенности, А. Маслова приводит пример «своеобразной прагматической транспозиции» [Маслова 2007: 63]. Например, первичная функция вопросительного предложения служит для запроса информации, но в косвенном значении оно может выражать просьбу (*Ты не мог бы подать мне пальто?*), приглашение (*Ты не хочешь пойти в кафе?*), констатацию факта (*Ты здесь?*). Главную роль для понимания высказывания играет ситуация общения, существование «схемы поведения с некоторой заранее заданной иерархией целей» [Конрад 1985: 373]. Имеется в виду, что при использовании косвенного речевого акта адресант надеется на

коммуникативную компетенцию адресата и на конвенции – «неписанный договор, установления, принятые в данном обществе» [Формановская 2007: 118].

Выделяются два типа косвенных речевых актов: конвенциональные и контекстуально-ситуативные. Конвенциональные импликатуры не зависят от контекста высказываний, а связаны с процессом конвенциализации языковых средств, употребляемых для реализации различных речевых актов. П. Грайс отмечал, что коммуникативная импликатура должна быть выводимой, потому что, если наличие импликатуры постигается интуитивно, но не может быть логически выведено, то такая импликатура будет считаться конвенциональной, а не коммуникативной [Грайс 1985: 221-227]. Ярким примером конвенциональной импликатуры в русском языке является употребление вопросительного предложения (особенно с отрицанием) в качестве просьбы – «*Нет ли у Вас...?*» К конвенциональным актам также относятся разнообразные ритуализированные речевые действия: крещение, посвящение, голосование, арест, бракосочетание и т.д. В общем, конвенциональные речевые акты обусловлены социальным институтом. «Знания об этих актах входят в коммуникативную компетенцию всех нормальных носителей языка, что подтверждается способностью каждого из нас правильно интерпретировать подобные речевые акты независимо от нашего личного опыта участия или неучастия в таких ритуалах» [Макаров 2003: 108]. Следует также отметить, что даже единичное употребление косвенного высказывания может развиваться в конвенциональное, «пройдя все стадии ритуализации в речи и став фоновым знанием» [там же: 109. По мнению Е.Н. Ширяева косвенные речевые акты можно разделять на типы и группы в зависимости от степени и вида идиоматизации (конвенционализации) [Ширяев 2001: 139-140]. Дж. Сейдок обосновывает это различие сходством этих типов с идиомами и метафорами [Sadock 1974].

Значение контекстуально-ситуативного косвенного речевого акта зависит от контекста, а без него не распознается. По оценке В. Богданова «общение на уровне импликатур – это более престижный вид вербальной коммуникации, поэтому он широко используется среди образованной части населения, поскольку для понимания многих импликатур адресат должен располагать соответствующим уровнем интеллектуального развития» [Богданов 1990: 21]. «Для порождения косвенного речевого акта говорящему необходимо оперировать качественно различными типами знаний: лингвистическими и экстралингвистическими, а также способностью логически мыслить» [Searle, Vanderveken 1985: 97].

Косвенный речевой акт иногда трактуется как стратегия намека, когда один иллокутивный речевой акт помогает в осуществлении другого иллокутивного акта (например, во фразе «Ты идешь сейчас домой?» может содержаться намерение адресанта поговорить с адресатом). По мнению Р. Конрада косвенных речевых актов не существует как таковых, а «под косвенными речевыми актами имеются в виду потенциальные, пропущенные, воображаемые, а не реальные речевые акты» [Конрад 1985: 355].

Однако не во всех культурах принято косвенно выражать свои намерения. По словам М. Сифиану, если в Марокко вы обращаетесь к кому-то с просьбой, то это следует делать прямо (Принеси мне пепельницу). Косвенные выражения с указанием на способность/возможность собеседника выполнить эту просьбу, например как в английском языке *Could you/would you bring me...?*, считаются невежливыми [Sifianou 1992].

Многие исследователи задают вопрос – почему же участники коммуникации выражают свое намерение косвенно? Д. Гордон и Дж. Лакофф поясняют, что «мы употребляем одно предложение, чтобы выразить смысл, соответствующий другому» в связи с потребностью «смягчения коммуникативного намерения» [Гордон, Лакофф 1985: 276]. Дж. Лич считает

причиной косвенного выражения намерения вежливость, то есть «способность участников общения создавать и поддерживать атмосферу относительной гармонии в процессе взаимодействия» [Leech 1983: 135].

РА Просьбы является предметом интереса во множестве межкультурных исследований [Achiba 2003; Blum-Kulka 1981, 1987; Blum-Kulka, Olshtein 1984; House, Kasper 1987; Ellis 1992; Rose 2000; Trosborg 1995; Fukushima 2003; Koike 1989; Pilegaard 1997; Sifianou 1992]. Среди трудов отечественных ученых можно назвать следующие работы [Беляева 1992; Карабан 1993; Еремеев 2000; Ларина 2003; Филиппова 2003; Фурменкова 2004; Аристова 2006; Григорьева 2009]. Однако, насколько нам известно, исследований, касающихся особенностей использования РА Просьбы у носителей русского языка, говорящих по-английски с разным уровнем владения языком, не проводилось. В своей работе мы обратились к контрастивному и сопоставительному методам исследования не просто с целью сопоставления дискурсивных стратегий, но, и это – главное, для выявления особенностей реализации стратегий РА Просьбы в американской и русской лингвокультурах, делая при этом акцент на этнографической и компетенциональной составляющих обеих лингвокультур. Решение этой задачи поможет понять социокультурные особенности и контрасты, а также выявить компоненты прагмалингвистической способности необходимые изучающим иностранный язык, чтобы достигнуть адекватного уровня владения этим языком.

Сопоставительное языкознание (контрастивистика) сравнивает языки вне зависимости от степени их родства, в основном в их параллельном диапазоне. По словам В.Н. Ярцевой цель контрастивной лингвистики – «сопоставительное изучение двух реже нескольких языков для выявления их сходств и различий на всех уровнях языковой структуры» [Ярцева 1981: 11]. В данной работе мы прибегаем к контрастивному анализу с целью «выявления фактов совпадений и расхождений для обнаружения моментов,

которые должны быть учтены при обучении для предотвращения интерференции» [Залевская, Медведева 2002: 51- 54].

В данном исследовании в ходе описания несоответствий в выборе стратегий носителями и не носителями американской лингвокультуры мы говорим не о языковых ошибках, а об отклонениях от норм прагмалингвистического характера. Чтобы определить, каковы же закономерности выбора стратегий просьбы в дискурсе американской и русской лингвокультур, мы прибегли к анализу трех групп испытуемых: носителей американской лингвокультуры, носителей русской лингвокультуры, владеющих английским языком на уровне *Pre-Intermediate/Intermediate*, носителей русской лингвокультуры, владеющих английским языком на уровне *Upper-Intermediate/Advanced*. Нужно отметить, что в фокусе нашего исследования находится дискурс носителей русской лингвокультуры на иностранном языке, так как именно здесь возможны отклонения от норм американской лингвокультуры. Дискурс носителей американской лингвокультуры использовался в качестве контрольного.

Исследование стратегий реализации РА Просьбы проводится нами с учетом таких явлений, изучение которых не поддавалось объяснению с точки зрения традиционной лингвистики, но стало возможным благодаря лингвистической прагматике – это и косвенные способы выражения интенции, и следование правилам вежливости, поддержание раппорта, сохранение социального лица. Следует также отметить, что мы учитываем и лингвистический аспект коммуникации, и этнокультурную и социокультурную специфику.

1.7. Интерференция при формировании языковой компетенции

Поскольку наше исследование ориентировано на сравнение русскоязычной и англоязычной языковой культуры, то мы неизбежно столкнемся с таким понятием как «интерференция», под которой понимают

«реорганизацию структур языка, связанную с привнесением иностранных для этого языка элементов в такие его подсистемы, как фонетическая, лексическая и др.» [Wienreich 1966: 21]. В.Ю. Розенцвейг понимает под этим понятием «нарушение билингвом правил соотнесения контактирующих языков, которые появляются в его речи в отклонении от нормы» [Розенцвейг 1972: 5]. У Н.Б. Мечковской интерференция определяется как «ошибки в речи на иностранном языке, вызванные влиянием системы родного языка» [Мечковская 1983: 368]. Г.М. Вишневская считает, что «интерференция – процесс, обуславливающий смещение элементов родного и изучаемого языков в лингвистическом сознании индивидуума вследствие наложения двух систем друг на друга при языковом контакте» [Вишневская 1993: 7].

По характеру проявления интерференции можно говорить о явной и скрытой интерференции. При явной интерференции в речи на иностранном языке элементы родного языка проявляются на всех уровнях. Можно утверждать, что, по мере овладения английским языком, проявления явной интерференции в речи учащихся уменьшаются (это нам предстоит выяснить в ходе исследования). При скрытой интерференции речь учащихся «характеризуется упрощением, обеднением выразительных возможностей, лишением идиоматичности иноязычной речи путем сознательного исключения из нее всего того, что может привести к ошибкам» [Закирьянов 1984: 50-51]. Учащиеся намеренно избегают использования сложных структур иностранного языка и заменяют их более простыми и понятными. В этом случае речь на иностранном языке состоит «лишь из таких языковых единиц, которые имеют структурные совпадающие эквиваленты в родном языке или которые уже прочно усвоены и в правильности употребления их ученик уже не сомневается. Возможные ошибки в речи скрыты, но речь бедна по лексическому составу и грамматике, в ней мало используется синонимических средств..., она страдает однообразием синтаксических конструкций» [там же: 51].

По характеру переноса навыков родного языка можно выделить прямую и косвенную интерференцию. При прямой интерференции происходит прямой перенос норм родного языка в иностранный язык. При косвенной интерференции происходит употребление языковых явлений, отсутствующих в родном языке. «Прямая интерференция выражается в непосредственном переносе каких-либо единиц, свойств и правил одного языка в речь на другом языке... Косвенная интерференция по своему воздействию на речь, напротив, не связана с непосредственным переносом. Она вызывается несвойственностью, нетипичностью или еще чаще полным отсутствием данных явлений второго языка в родном языке индивида» [Успенский 1975: 6].

По мнению Теренса Одлина «изучающий иностранный язык непременно строит новую систему характеристик изучаемого языка на основе языка родного» [Odlin 1989: 58]. Однако влияние родного языка (прошлый лингвистический опыт) на изучаемый иностранный язык может быть как положительным, то есть облегчающим формирование новых речевых умений и навыков (в этом случае можно говорить о положительном переносе навыков), так и отрицательным, затрудняющим усвоение новых знаний, умений и навыков (в этом случае говорят об отрицательном переносе навыков).

Положительный перенос некоторые лингвисты называют «транспозицией» [Закирьянов 1984: 35], а отрицательный перенос «трансференцией» [Ахунзянов 1981: 134]. По мнению Н. Баграмовой транспозиция – это «перенос, при котором воздействующий язык не вызывает в изучаемом языке нарушений нормы, но стимулирует уже существующие в нем закономерности» [Баграмова 1993: 57].

По мнению Н.В. Баграмовой положительный перенос может иметь место на четырех уровнях:

- а) на уровне речемыслительной деятельности: чем большим количеством языков человек владеет, тем более развиты его речемыслительные механизмы (такие, например, как кратковременная память, механизмы восприятия зрительно и на слух, механизмы выбора, комбинирования, механизмы продуцирования при говорении и письме и др.);
- б) на уровне языка: сходные лингвистические явления в родном языке и в первом иностранном языке переносятся учащимися на второй иностранный язык и облегчают тем самым их усвоение;
- в) на уровне учебных умений, которыми обучающийся овладел в процессе изучения родного языка, и особенно первого иностранного языка, и которые переносятся им на овладение вторым иностранным языком и тем самым также существенно облегчают процесс усвоения;
- г) на социокультурном уровне: социокультурные знания, приобретенные в процессе изучения первого неродного языка, и на этой основе новые социокультурные поведенческие навыки также могут быть объектами переноса, особенно при наличии близости западноевропейских культур [там же].

Перенос осуществляется на всех языковых уровнях: фонологическом, семантическом, синтаксическом и прагматическом. Важность прагматического переноса основана на том, что прагматические неудачи основаны на нарушении разговорных правил иностранного языка, касаются отклонений от дискурсивной нормы и, тем самым, они потенциально более серьезны. Прагматические неудачи могут иметь серьезные социальные последствия, так как они могут отрицательно сказаться на отношении к человеку, сказавшему какую-то фразу. Его могут охарактеризовать как человека невежливого, невоспитанного, не склонного к сотрудничеству, лживого и неискреннего. Такие исследователи как Дж. Томас, Л.В. Цурикова придерживаются мнения о том, что существуют два вида прагматических переносов – социопрагматический и прагмалингвистический.

Социопрагматический «вытекает из различных кросс-культурных представлений о том, что такое соответствующее лингвистическое поведение, основанное на социологическом знании» [Thomas 1995: 87]. Как отмечает Л.В. Цурикова «социопрагматическая неадекватность дискурса связана с неверным представлением о том, какие коммуникативные действия являются обязательными, допустимыми и возможными в каждой конкретной ситуации общения в данной культуре» [Цурикова 2002а: 21]. Перенос подразумевает заимствования в речевой ситуации определенных шагов, коммуникативных ходов, речевых актов. Это может привести к оценке дискурса в целом как невежливого, неадекватного, странного. Прагмалингвистический перенос возникает, когда «прагматическая сила, запечатленная в лингвистической структуре, систематически отличается от той, к которой привыкли представители языка» [Thomas 1995: 88]. Прагмалингвистический перенос – это «процесс, где иллокуционная сила или степень вежливости, предназначенные для определенного языкового материала в родном языке, влияют на восприятие учащихся и отображение формы/функции в изучаемом языке» [Kasper 1995: 209]. Он касается заимствований из родной языковой культуры языковых средств необходимых для произнесения речевых актов. По словам Л.В. Цуриковой «несоблюдение разговорных конвенций изучаемого языка нарушает ассоциативные связи между формой и соответствующей коммуникативной интенцией, для которой она предназначена. В результате может возникнуть неверное понимание интенции, реализующейся с помощью речевого акта, построенного на неадекватной языковой форме» [Цурикова 2002а: 21]. Речь изучающих иностранный язык может не иметь лексических и грамматических ошибок, но она может иметь противоположный коммуникативный эффект, так как для реализации интенций используются языковые средства из родной культуры. Как отмечают исследователи,

данные виды отклонений могут употребляться в речи одновременно, представляя собой смешанные или комплексные прагматические нарушения.

Проблемой переноса занимались Дж. Хаус [House 1987], Э. Ольштейн [Olshtain 1983], М. Робинсон [Robinson 1992], К. Фаерх, Г. Каспер [Faerch, Kasper 1984], С. Такахашаши [Takahashi 1996], П. Райли [Riley 1989], Т. Одлин [Odlin 1989], М. Пеннингтон [Pennington 2000].

Наряду с понятием «переноса» многие ученые говорят о таком понятии как «дискурсивный акцент». Например, Р. Скарселла определяет его как использование коммуникативных особенностей в изучаемом языке тем же способом, каким они употребляются в родном языке [Scarcella 1979; Цурикова 2002а].

Интерференция привела к появлению связанного с ней понятия «промежуточный язык», «интеръязык», «третья система», «interlanguage», «approximative system», «transitional competence», «idiosyncratic dialect». Введение этого понятия связывают с именами С. Кордера [Corder 1967], Л. Селинкера [Selinker 1972], которые относят его к публикациям Ч. Фриза, Р. Ладло, У. Вайнрайха об овладении вторым языком. Л. Селинкер считает, что человек, изучающий иностранный язык располагает своеобразной грамматикой промежуточного уровня, которая изменяется по мере совершенствования владения языком и постепенно приближается к стандартной грамматике изучаемого языка [Selinker 1972]. Когда говорят о промежуточном языке, имеют в виду «динамическое образование, которое постепенно формируется у индивида, овладевающего вторым/иностранном языком» [Залевская 2009: 47]. Промежуточный язык характеризуется динамичностью и системностью. Динамичность подтверждает в своем исследовании Н.В. Имедадзе [Имедадзе 1978]. В.А. Виноградов, говоря о системности, отмечает, что «возникает особая норма смешанного билингвизма как продукт взаимодействия систем и норм родного и изучаемого языков» [Виноградов 1983: 62]. По мнению Т. Ю. Тамбовкиной

«интерязык» представляет собой «индивидуальную языковую систему личности, возникающую в процессе овладения языками и имеющую основные черты родного и изучаемого иностранного языков («смешанный код», «промежуточный язык», «межязыковой код»), а также свои собственные специфические особенности, не зависящие от изучаемых языков» [Тамбовкина 2007: 368]. Л.В. Щерба также указывал на особенность переработки человеком своего речевого опыта, благодаря чему происходит постоянная перестройка индивидуальной речевой организации [Щерба 2004]. В «Новом словаре русского языка. Толково-словообразовательном» Т.Ф. Ефремовой термину «интерязык» дается следующее толкование: «интерязык – это совокупность языковых характеристик и объясняющих их правил, свойственных говорению на неродном языке в процессе овладения им; промежуточное состояние языковой компетенции при переходе от незнания языка к совершенному владению им (в лингвистике)» [Ефремова: 498].

Как и любой язык, второй язык может изменяться и развиваться по мере изучения, только последовательность развития может отличаться от первого языка. Мишель Дебрэнн полагает, что промежуточный язык – это «некое подобие системы с правилами, который обучающийся иностранному языку уже усвоил, и с правилами, которые он себе составил на основании обобщения освоенных (но на поверку часто оказывающихся ложными) данных, системы с существующими пробелами, который обучаемый иногда восполняет перифразами или заимствованиями из родного языка, возникающими вследствие переключения кодов. Эта система эволюционирует на протяжении всей жизни студента» [Дебрэнн 2006: 56]. М. Дебрэнн отмечает, что система межъязычия – «одна из когнитивных систем сознания, существующая наряду с первичной языковой системой – в результате игнорирования (непреднамеренного, часто интерферентного по своей природе) системных и коммуникативных свойств единиц Я2 всех его

уровней. Результат этого когнитивного процесса – девиат – может «закрепиться» в сознании носителя межъязычия и вербализоваться» [там же: 35]. Говоря о промежуточной когнитивной модели Н.В. Байрак в своем исследовании отмечает, что «с учетом сформированных на основе ограниченного опыта и неправомерных обобщений представлений о конвенциях изучаемой лингвокультуры, субъект обучения формирует новую, гибридную модель речевого события, на базе которой и строит свое коммуникативное поведение на иностранном языке» [Байрак 2006: 163].

С.В. Пилипчук отмечает, что промежуточный язык может рассматриваться как «некоторый допустимый этап на пути овладения вторым языком, позволяющий обучаемому решать текущие коммуникативные и познавательные задачи» [Пилипчук 2003: 126]. .

Некоторые ученые (В. Бернер, К. Фогель) выделяют внутри понятия «промежуточный язык» подгруппу «ученический язык» (*Lernersprache*, *learner language*), так как в этом случае «процессом овладения языком управляют извне, путем систематического применения учебных методик» (цит. по: [Залевская 2009: 49]).

Имеются попытки объяснить механизм формирования промежуточного языка с помощью нейролингвистической теории. Основоположником теории является М. Парадиз. Он указывал на то, что родной язык хранится имплицитно и используется автоматически (то есть понимание и воспроизведение не контролируются сознательно). За это отвечает процедурная память. Сознательное обучение обслуживается эксплицитной декларативной памятью. «Поскольку имплицитная языковая компетенция осваивается только посредством частого использования языка, изучающие второй язык обычно имеют мало возможностей для формирования имплицитной компетенции во втором языке» (цит. по: [Залевская 2009: 52]). Если процесс общения с носителями языка будет иметь частый характер, то изучающие второй язык смогут сформировать имплицитную языковую

компетенцию, но опора останется на эксплицитное знание. Если ситуация межъязычия в ходе формирования совпадет с изучаемым языком и возникнет, по словам М. Дебрэнн, «чистая билингвальная ситуация» [Дебрэнн 2006: 37], то у него есть шанс исчезнуть. Билингву, находящемуся не в языковой среде, довольно трудно овладевать социопрагматическими знаниями изучаемого языка вследствие нехватки естественного процесса общения. Ведь сталкиваясь с определенными дискурсивными событиями, он должен знать, какие речевые акты уместны и в какой последовательности, и каковы условия успешности этих актов. Поэтому, опираясь на когнитивную модель родной культуры, на небольшой конвенциональный опыт изучаемой лингвокультуры, билингв формирует новую модель речевого события. Как справедливо отмечает Т.В. Ларина, «в результате имеет место лингвокультурная коммуникативная интерференция, которую можно определить как вмешательство факторов родной культуры, языка и национального сознания в интерпретацию инокультурного коммуникативного поведения и в собственное поведение при межкультурном общении» [Ларина 2003: 203].

1.8. Выводы по Главе 1

Рассматривая дискурс с позиции межкультурной прагматики важно определить суть прагматических знаний коммуникантов, участвующих в межкультурном общении. Необходимо также выяснить, насколько прагматические знания зависят от степени владения иностранным языком, и как они влияют на выбор языковых средств и стратегий коммуникантов.

Важным регулятором в коммуникативном процессе является категория вежливости. Возникает вопрос: насколько адекватно носители русского языка, изучающие английский, выбирают соответствующие стратегии

вежливости при пользовании изучаемым языком. Исходя из предположения о том, что выбор стратегий вежливости в английском языке носителями русской лингвокультуры, имеющими разный уровень владения языком, несколько отличается от выбора стратегий вежливости носителями английского языка, мы сочли целесообразным провести контрастивное исследование дискурса, взяв за единицу анализа речевой акт просьбы (РА Просьбы). Как единица анализа коммуникативной деятельности носителей языка РА Просьбы представляет собой единство ядра просьбы и вспомогательных элементов, которые реализуются посредством конкретных стратегий.

Рассмотрение дискурса с точки зрения прагматики позволило определить основные понятия, связанные с коммуникативными ситуациями просьбы. В частности, анализ публикаций, посвящённых проблемам когнитивных основ дискурса, роли и видам знаний, задействованных в коммуникативных ситуациях, способов реализации различных речевых актов и конкретно РА Просьбы позволил сделать следующие основные выводы.

Языковая компетенция изучающих иностранный язык представляет собой промежуточную систему знаний, которую можно определить как промежуточный язык. В этой ситуации часто возникает перенос навыков из родного языка. В ситуации межкультурной коммуникации нехватка прагматических знаний у участников общения может привести к возникновению прагматического переноса. Прагматический перенос касается отклонений от дискурсивной нормы и может стать причиной конфликтных ситуаций. Существует два вида прагматического переноса: прагмалингвистический и социопрагматический.

На основании сказанного выше было спланировано и проведено экспериментальное исследование, описанию которого посвящена следующая глава работы. В задачи исследования входило выявление специфики прагмалингвистического и социопрагматического переносов в дискурсе

носителей русского языка, изучающих английский язык, а также зависимости такого переноса от уровня владения иностранным языком.

ГЛАВА 2. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЧЕВОГО АКТА ПРОСЬБЫ И ПОНЯТИЯ «ПРОСЬБА» В РУССКОЙ И АМЕРИКАНСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРАХ

В данной главе описываются результаты исследования стратегий РА Просьбы. Исследование проводилось с использованием методики письменного дискурсивного теста с носителями русской и американской лингвокультур.

Поскольку ассоциации помогают раскрыть знания о мире и культуре носителей языка, с целью выявления образа просьбы в сознании носителей двух культур проводится свободный ассоциативный эксперимент. Анализируются и сопоставляются данные, полученные в ходе описанных исследований.

2.1. Методика исследования. Вопросы организации экспериментального исследования

Как говорилось в первой главе, единицей анализа в настоящей работе является РА Просьбы. Исходя из этого, на первоначальном этапе исследования студентам 1-2 и старших курсов Курского государственного университета факультета иностранных языков в количестве 40 человек было предложено сформулировать в свободном изложении на русском языке содержащие просьбу ситуации, которые могли бы иметь место в повседневной жизни (количество ситуаций не ограничивалось). Из общего количества полученных ситуаций были отобраны 10, встречающихся чаще всего.

В дальнейшем, с целью получения эмпирического материала, на основе которого можно было бы говорить о степени прагмалингвистических знаний русских, изучающих английский язык, эти 10 ситуаций легли в основу письменного дискурсивного теста (written discourse completion test).

Дж. Браун и Т. Хадсон [Hudson et al. 1995] разделили тесты, направленные на оценку прагмалингвистических знаний, на три категории: тесты с выбором ответа, тесты со свободным изложением, тесты на личную оценку. Письменный дискурсивный тест – это тест со свободным изложением. Впервые этот тест для изучения прагматического аспекта речевых актов использовала Ш. Блум-Кулка в 1982 г. [Blum-Kulka 1982]. Многие исследователи обращались к подобным тестам в своих работах [Kasper, Rose 2001; Woodfield 2011; Barron 2001; Trosborg 1995; Yifeng 2012; Birjandi, Rezaei 2010; Parvareh, Tavakoli 2009].

Считается, что понятие «прагматический тест» появилось благодаря Дж. Оллеру [Oller 1979]. Для подобных тестов он предложил два ограничивающих фактора. Во-первых, материал для тестов должен быть представлен не в виде изолированных слов и предложений, а в виде реальных языковых ситуаций. Во-вторых, языковое содержание тестов должно быть максимально приближено к реальным языковым условиям.

Итак, на втором этапе нашего исследования был проведён письменный дискурсивный тест, который представлял собой 10 заранее отобранных ситуаций, включающих РА Просьбы. Каждый информант получал бланк, на котором приводилось описание десяти ситуаций на английском языке. Это были отобранные на первом этапе ситуации, изложенные нами на английском языке. Студентам предлагалось после прочтения каждой ситуации в письменной форме на английском языке сформулировать просьбу, о которой шла речь в ситуации. Задание было сформулировано следующим образом: «После прочтения каждой ситуации напишите, что бы вы сказали в каждом конкретном случае».

В эксперименте приняли участие 60 информантов в возрасте от 18 до 22 лет. Они представляли собой три группы. В первую группу (далее Р1) входили 20 русскоязычных студентов 1 и 2 курсов английского отделения факультета иностранных языков Курского государственного университета

(уровень владения английским языком Pre-Intermediate/Intermediate). Вторую группу (далее PII) представляли 20 студентов старших курсов английского отделения факультета иностранных языков Курского государственного университета (уровень владения английским языком Upper-Intermediate/Advanced). Уровень владения языком у русскоязычных студентов определялся согласно результатам промежуточной и текущей аттестации. Третья группа (далее Ак) состояла из 20 американских студентов, обучающихся в Mount Union University г. Аллайанс, штат Огайо, США.

В результате было получено 600 эпизодов, содержащих РА Просьбы. Как уже было сказано выше РА Просьбы представляет собой единство ядра просьбы или основного акта просьбы и вспомогательных актов просьбы. Существуют также лексико-фразеологические и синтаксические усилители коммуникативного намерения. Для осуществления прагмалингвистического анализа РА Просьбы мы воспользовались методом интроспекции и уже существующей методикой определения стратегий речевого акта, созданной Т. Хадсоном, Э. Детмер и Дж. Брауном [Hudson, Detmer, Brown 1995] (см. табл. 3 – 6). На основании этого анализа языковые средства, использованные испытуемыми для реализации РА Просьбы, были распределены в соответствии с описанной выше структурой РА. В таблицах 3-6 представлены стратегии и примеры языковых средств реализации этих стратегий, которые были использованы испытуемыми нашего эксперимента (русскими и американскими).

Таблица 3. Стратегии основного речевого акта просьбы
(Request Head Act Strategies)

Стратегии	Примеры языковых средств реализации стратегии
1. Подготовительная (запрашивает о возможности осуществления просьбы)	<i>Can I ...</i> <i>Could you...</i> <i>Would you...</i> <i>May I...</i> <i>I was wondering if..</i> <i>Would you be willing/be able/mind</i> <i>Do you think you would be able</i> <i>Is there any possibility</i> <i>Is there any way</i>
2. Выражение желания	<i>I'd like...</i> <i>I want...</i> <i>I'd love for you to</i>
3. Утверждение факта	<i>I haven't been served yet</i>
4. Прямая просьба	<i>Give me your pen</i> <i>Show me that one</i>
5. Предложение	<i>Let's share our business</i> <i>Let's do it together</i>
6. Запрос информации	<i>Do you have...</i> <i>Will you give...</i> <i>Will you look...</i>

Таблица 4. Стратегии поддерживающего речевого акта просьбы
(Request Supportive Move Strategies)

Стратегии	Примеры языковых средств для реализации стратегии
1. Основание для просьбы	<i>My pen is out of ink</i> <i>You are good at bookkeeping</i> <i>I'm having some trouble.</i>
2. Устранение возможных возражений	<i>I didn't mean to bother you</i> <i>I know you are very busy</i> <i>I would do it myself but</i>
3. Предварительное обозначение просьбы	<i>I need your help</i> <i>I'm interested in this</i> <i>Come to my study when you have time</i> <i>May I ask you</i> <i>There is some problem</i> <i>Could you spare me a minute</i>

	<i>Are you busy today</i> <i>Would you do me a favour</i> <i>Can you help me/Could you help me</i>
4. Извинения	<i>I'm sorry</i> <i>Excuse me</i>
5. Уменьшение затрачиваемых усилий	<i>It shouldn't take long</i> <i>It won't take long</i> <i>It won't take me much time</i>

Таблица 5. Лексические и фразовые усилители коммуникативного намерения (Lexical and Phrasal Downgraders)

Стратегии	Примеры языковых средств для реализации стратегии
1. Маркеры вежливости	<i>Please</i>
2. Выражение мнения говорящего	<i>I seem/believe/wonder/think</i>
3. Приглушение значения	<i>For a moment</i> <i>For a little bit</i> <i>For an hour</i>

Таблица 6. Синтаксические усилители коммуникативного намерения (Syntactic Downgraders)

Стратегии	Примеры языковых средств для реализации стратегии
1. Аспект длительности	<i>I'm wondering if</i>
2. Использование прошедшего времени для контекста с настоящим временем	<i>I wanted to ask you</i>
3. Придаточные предложения времени, цели, условия	<i>...if you are finished with the menu/as soon as you are finished</i>

Этот структурированный языковой материал использовался далее для анализа стратегий РА Просьбы и языковых средств их реализации по всем группам испытуемых с целью выявления специфики этого РА при искусственном билингвизме.

2.2. Анализ стратегий речевого акта просьбы в экспериментальных ситуациях

Ниже мы рассмотрим ситуации, которые были предложены трем группам испытуемых: Ак, РI, РII. В каждой ситуации в соответствии с

логикой стратегий целого речевого акта будут анализироваться стратегии основного речевого акта, стратегии вспомогательных речевых актов, лексические и синтаксические усилители коммуникативного намерения. Мы проследим случаи возникновения прагмалингвистического и социопрагматического переносов в ответах русских респондентов. Мы рассмотрим какие максимы вежливости, а также стратегии позитивной и негативной вежливости использовали русскоязычные и американские респонденты.

2.2.1. Ситуация 1

SITUATION 1: You work in a department of a company. Now you are at the seminar. You need to take some notes but your pen doesn't write. The head of your department is sitting next to you and might have an extra pen. You ask him about it. (Вы работаете в отделе одной компании. Сейчас вы находитесь на семинаре. Вам нужно сделать кое-какие записи, а ваша ручка не пишет. Начальник вашего отдела сидит рядом с вами и, возможно, у него есть еще одна ручка. Вы спрашиваете его об этом).

Как видно из таблицы 7, которая показывает использование подготовительной стратегии испытуемыми, группы P1 и P2 в данной ситуации чаще всего используют выражение *Could you give me...* (см. табл. 7).

Таблица 7. Языковые средства, используемые респондентами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Could I borrow a pen</i>	10%
	<i>May I use/borrow</i>	20%
	<i>Would you happen to...</i>	25%
	<i>Can I borrow</i>	5%
РП	<i>Could you be so polite to give</i>	5%
	<i>Can I borrow</i>	5%
	<i>Would you be so kind to lend</i>	5%
	<i>Couldn't you borrow me</i>	5%
	<i>I was wondering if you could</i>	15%
	<i>Could you give</i>	35%
РІ	<i>May you borrow/lend me ...</i>	10%
	<i>Could you give me...</i>	45%
	<i>Can I take/borrow your pen</i>	10%
	<i>Could I have ...</i>	10%

Это продиктовано тем, что в русской речи в данной ситуации мы можем сказать – *Не могли бы Вы дать мне ручку*. Информанты из группы РП даже использовали отрицательную конструкцию с этим модальным глаголом, опираясь на родной язык – *Couldn't you*. Здесь мы сталкиваемся с ярким примером прагмалингвистического переноса. Следует отметить также, что респонденты из группы РІ ошибочно употребили в своих ответах глагол *borrow* вместе с местоимением *you*. В данном случае опять прослеживается влияние родного языка, так как по-русски мы скажем *Не могли бы вы одолжить мне*. В ответах группы Ак можно встретить только местоимение первого лица *Could I borrow*. Данный пример также является свидетельством прагмалингвистического переноса. Респонденты из группы РП стараются быть вежливыми, используя такие варианты просьбы как *Could you be so polite..., Would you be so kind...* Обратим внимание на то, что в контрольной группе на первом месте по употреблению модальный глагол *may*. Это можно объяснить тем, что вышеуказанная ситуация имеет официальный характер, где глагол *may* вполне уместен.

Следующая по частотности употребления стратегия – запрос информации. Она используется во всех группах (см. табл. 8). Здесь можно наблюдать практически однородный состав языковых средств во всех группах испытуемых. Однако испытуемые из группы PII снова прибегли к прагмалингвистическому переносу, ошибочно применив отрицательную конструкцию – *Don't you have an extra pen*. Попытка применить русский вариант просьбы *У вас не будет запасной ручки?* в английском языке превратилась во фразу *Разве у вас нет запасной ручки?*

Таблица 8. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии запроса информации

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Do you have a spare pen</i>	40%
PII	<i>Do you have an extra pen</i>	25%
	<i>Don't you have an extra pen</i>	5%
PI	<i>Will you give me</i>	5%
	<i>Do you have an extra pen</i>	20%

В числе стратегий основного акта респонденты из группы PI употребили еще одну стратегию – прямую просьбу – *Give me your pen* (5%), совершив при этом социопрагматический перенос. Они использовали прямую просьбу, как это можно было бы сделать в русском языке. Однако речевой акт просьбы в английском языке не предполагает никаких прямых указаний на выполнение действий, то есть употребление императива здесь просто недопустимо, даже если смягчить его маркером вежливости *please*, как это сделал респондент.

В числе стратегий вспомогательного акта есть стратегия предварительного обозначения просьбы (см. стратегии поддерживающего речевого акта в табл. 4), к которой прибег только информант из группы PI, употребив фразу – *I need your help* (5%). Здесь адресант следовал механизму позитивной вежливости, проявляя стремление к сотрудничеству с адресатом.

Высказывая просьбу в первой ситуации, русские испытуемые не так часто как американские объясняли причину своей просьбы. Респонденты из группы PII употребили отрицательную конструкцию *Don't you have a spare pen* ошибочно, и это привело к появлению значения *Разве у вас нет запасной ручки?* Здесь мы вновь сталкиваемся с примером прагмалингвистического переноса. В объяснении причины просьбы русские информанты использовали только глагол *write* во времена Present Simple или Present Continuous, например, *doesn't write/isn't writing* (*не пишет*), в то время как американские информанты вообще не используют этот глагол, а только такие выражения как *isn't working, is out of ink, ran out of ink, has no ink, went out* (см. табл. 9).

Таблица 9. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии основания для просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Unfortunately my pen isn't working</i>	5%
	<i>My pen is out of ink</i>	10%
	<i>Mine ran out of ink</i>	15%
PII	<i>I left mine</i>	5%
	<i>Mine is out of work</i>	5%
	<i>Don't you have a spare pen</i>	5%
	<i>My pen doesn't write</i>	10%
PI	<i>My pen has broken</i>	5%
	<i>My pen doesn't write</i>	15%
	<i>My pen isn't writing</i>	5%

Группы PI и PII употребили также стратегию устранения возможных возражений: PII – *I didn't mean to bother you* (5%), PI – *I won't be able to take my notes* (5%); и стратегию приглушения значения: PI – *for a minute* (10%), PII – *for a moment* (5%).

2.2.2. Ситуация 2

SITUATION 2: You are doing shopping and you like something in a window display. You want to have a closer look at it and ask the salesperson for help. (Вы делаете покупки в магазине и вам понравилась какая-то вещь в витрине. Вы хотите посмотреть на нее поближе и говорите об этом продавцу).

В данной ситуации при совершении подготовительной стратегии (см. табл. 10) русские информанты опирались чаще всего на модальные глаголы *could* и *can*, в то время как контрольная группа в первую очередь на глагол *can*, а затем *may*.

Ситуация 2 предполагает просьбу о возможности посмотреть поближе интересующий товар, и здесь русские респонденты в подавляющем большинстве использовали глагол *show* (*Could you show it better, Can you show*) подобно просьбе на русском языке – *Покажите пожалуйста поближе*. Здесь мы также видим пример прагмалингвистического переноса. Только малая часть испытуемых использовала такие языковые средства как *see, have a look*. Интересно, что контрольная группа вообще не использовала глагол *show*, а в основном *get a better look, take a closer look, see*. Использование прямой просьбы в ответах русских респондентов из группы РII – *Show me that one* (10%), так и из группы PI – *Tell me what it is* (5%) свидетельствует о наличии в данной ситуации социопрагматического переноса.

Таблица 10. Языковые средства, используемые информантами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I was wondering if</i>	5%
	<i>May I take</i>	30%
	<i>Can I look</i>	30%
	<i>Would it be okay</i>	5%
	<i>Could I take</i>	15%
PII	<i>Would you be so kind</i>	5%
	<i>Can you show/I take/see</i>	30%
	<i>Could I look/have/you show</i>	35%

	<i>I was wondering</i>	5%
PI	<i>Could you show</i>	50%
	<i>Can I see/you show/I have a look</i>	40%
	<i>May I look</i>	10%

Стратегия запроса информации представлена в единичном случае только в группе Ак – *Are the display items for sale?* (5%).

Респонденты из группы Ак и PI прибегают к стратегии предварительного обозначения просьбы: Ак – *I'm interested in this/ Could you help me/Can you help me* (15%), PI – *I liked this thing/Could you help me/Can you help me* (15%). Лексическое наполнение данных стратегий в этих группах практически одинаковое. В табл. 11 представлены ответы только русских респондентов.

Таблица 11. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	–	
PI	<i>I'd like to look at it more closely/I need to have a closer look</i>	15%
PI	<i>I want to have a good look at it</i>	5%

В ситуации 2 респонденты из Ак и из группы PI используют стратегию выражения желания в основном акте просьбы – *I want, I would like* по 10% в каждой группе. Данная стратегия относится к негативной вежливости.

Для минимализации ущерба респонденты из группы PI прибегли к стратегии приглушения значения (*a bit* – 10%), которая относится к позитивной вежливости (см. табл. 5).

2.2.3. Ситуация 3

SITUATION 3. You have worked in a small department of a large company for some years and are the head of the department. You have to deal with some accounting assignment. You know that your coworker is especially skilled at

bookkeeping. However, you also know that he is extremely busy with other tasks. You want to ask your coworker to do this task together with you. (Вы проработали в небольшом отделе крупного предприятия несколько лет и являетесь главой отдела. (Вам нужно разобраться с некоторыми счетами. Вы знаете, что ваш коллега особенно хорошо разбирается в бухгалтерии. Но вы также знаете, что он очень занят другими поручениями. Вы хотите попросить его разобраться с этим заданием вместе с Вами).

В данной ситуации мы видим использование разнообразных стратегий основного акта всеми группами испытуемых (см. табл. 12). Помимо уже знакомых нам подготовительной стратегии и стратегии запроса информации здесь появляются стратегии выражения желания и утверждения факта. Информанты из группы PII употребили также стратегию предложения – *Let's share our business* (5%), а информанты из группы PI использовали и стратегию предложения – *You could help me in accounting/Let's do it together* (10%) и прямую просьбу – *Help me with this task* (10%). В этих речевых актах содержится призыв помочь адресату, а использование формы *Let's* говорит о желании адресанта совершить совместные действия с адресатом и относится к стратегии позитивной вежливости.

В подготовительной стратегии группа Ак делает ставку на выражения с глаголами *would* и *can*. Просьбы русских респондентов обеих групп бедны в лексическом наполнении и строятся в основном на глаголах *could* и *can*. Интересно, что такие сложные косвенно-вопросительные конструкции как *Would you be willing/be able/mind* используются группой Ак в 20% случаев, а группы PI и PII используют только один вариант *Would you mind* в 5% случаев.

Стоит отметить, что в группе PI встречается случай прагмалингвистического переноса в вопросительном предложении *Wouldn't you like to help me?* Намерение у адресанта было использовать следующую вопросительную конструкцию – *Вы не хотели бы мне помочь?* Однако

получилось вопросительное предложение с другим иллокутивным смыслом –
Разве вы не хотите мне помочь?

Таблица 12. Языковые средства, используемые респондентами
 в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I was wondering if</i>	5%
	<i>Would you be willing/be able/mind</i>	20%
	<i>Can you help</i>	20%
	<i>Could you help</i>	15%
РП	<i>I wonder if</i>	5%
	<i>Can you do this/Can you help</i>	20%
	<i>Could you help</i>	30%
	<i>Would you mind if</i>	5%
РІ	<i>Could you help</i>	30%
	<i>Can you help</i>	15%
	<i>Would you mind helping</i>	5%
	<i>Wouldn't you like to help me</i>	5%

Как можно видеть, стратегия запроса информации практически отсутствует в ответах русских респондентов (см. табл. 13).

Таблица 13. Языковые средства, используемые респондентами
 в стратегии запроса информации

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Do you have time to help with this</i>	15%
	<i>Do you think you could</i>	10%
	<i>Do you want to work</i>	5%
РП	<i>Do you have a little time</i>	5%
РІ	<i>Will you look at this task</i>	5%

В таблице 10 мы можем наблюдать активное использование механизмов негативной вежливости у информантов из группы РП, где они признают свой долг перед адресатом в случае оказанной им помощи. В данном случае мы встречаемся с проявлением Максимы Великодушия. В стратегии утверждения факта (см. табл. 14) и устранения возможных возражений (см. табл. 16) эта группа высказывает максимум одобрения адресатом, таким образом они следуют Максиме Одобрения, исходя из

Принципа Вежливости Дж. Лича – *I'm afraid I'll be able to dispense without such a high-qualified assistance as yours/nobody else could do it better*. В группе РII стратегия утверждения факта граничит со стратегией благодарности. В PI стратегия утверждения факта похожа на мягкий приказ *You should help me with these accounts*. Кроме того, используется перформативный глагол *I'm forced to ask you*.

Таблица 14 . Языковые средства, используемые респондентами в стратегии утверждения факта

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I could really use your help</i>	5%
РII	<i>I would thank you very generous/I would be extremely thankful to you/I would be grateful if you help/I'm afraid I'll be able to dispense without such a high-qualified assistance as yours</i>	20%
PI	<i>I'm forced to ask you</i>	5%
	<i>You should help me with these accounts</i>	5%

В табл. 15 мы видим использование механизма позитивной вежливости в основном у русских информантов, где они проявляют заинтересованность в адресате, ищут сотрудничества с ним.

Таблица 15. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии выражения желания

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I'd love for you to sit down</i>	5%
РII	<i>I badly need your advice/I need your help with some bills</i>	15%
PI	<i>I need your help</i>	10%

В числе стратегий вспомогательного акта, использованных в ситуации 3, можно отметить использование стратегии предварительного обозначения просьбы в группе РII – *Come to my study when you have time/You are an excellent accountant/May I ask you for help* (15%), PI – *Could you spare me a minute?* (5%).

Можно увидеть, что при реализации стратегии устранения возможных возражений (см. табл. 16) респонденты во всех группах активно прибегают к

механизму позитивной вежливости, предлагая взаимные обязанности между адресантом и адресатом, например, *I can help you with your work/with what you are doing/I can help you with other tasks/I will help you too/I'll do your work*. Если отталкиваться от Принципа Вежливости Дж. Лича, то можно говорить здесь о соблюдении Максимы Такта, так как адресант увеличивает выгоду для собеседника, и о Максиме Великодушия, так как он же увеличивает затраты и для себя. Следует отметить, что при реализации стратегии устранения возможных возражений респонденты во всех группах активно употребили конструкцию *I know you are real busy*, что говорит о следовании ими Максиме Симпатии, которая подразумевает высказывать как можно больше сочувствия и понимания к собеседнику.

Таблица 16. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии устранения возможных возражений

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I know/understand you are real busy/very busy I can help you with your work/with what you are doing</i>	30%
РП	<i>I know you are busy, but I'll be able to solve this problem/ I know that you are quite busy now/I can help you with your work/I know you are busy but nobody else could do it better</i>	30%
РІ	<i>I'll do your work/I know you've been very busy recently/I know that you are very busy/I'll help you with your tasks</i>	45%

Стратегия основания просьбы (см. табл. 17) активно использовалась русскими респондентами из группы РП (50%). При реализации этой стратегии они также следовали Максиме Одобрения, так как всячески подчеркивали невозможность выполнения стоящей перед ними задачи без адресата. Здесь вновь имел место прагмалингвистический перенос при составлении конструкции *I know that you have no equal in this*, поскольку испытуемые пытались использовать русскую фразу *Тебе здесь нет равных*.

Таблица 17. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I've got an accounting assignment and I know you are real good with bookkeeping</i> <i>You are much better at it</i>	15%
РП	<i>I know that you have no equal in this</i> <i>I need you to help me/I need your help/I need your help to deal with accounting assignment</i> <i>You are good at bookkeeping</i> <i>We are both pressed for time and that would be beneficial for both of us</i> <i>I can't manage with it without your help</i> <i>I extremely need your professional help</i> <i>I have to deal with some accounting assignment and I know that you are skilled at bookkeeping</i>	50%
РП	<i>I need your help very much/I need your help in doing this assignment</i> <i>You are especially skilled at bookkeeping</i>	15%

Хотелось бы отметить еще одно проявление негативной вежливости у всех групп. Они интересовались, будет ли у адресата хотя бы немного времени, чтобы уделить возникшей проблеме, и предоставляли возможность адресату самому выбрать время для исполнения просьбы. В этом и состоит стратегия негативной вежливости – в предоставлении свободы действий адресату. Чаще всего этой стратегией воспользовались информанты из Ак – *if you have any time/if you have any extra time/if you have any spare time/do you think you have enough time/when you get the time/if you have any free time/what day is best for you/do you have time (50%)*. В группах русскоязычных респондентов мы встретим такие варианты: РП – *if you are not busy (15%)*, РП – *When you have time/if you have free time/do you have a little time/if you have time (25%)*.

2.2.4. Ситуация 4

SITUATION 4: You are on an airplane. It is dinner time but you haven't been served with dinner. You ask the flight attendant about it. (Вы в самолете. Время обеда, но Вам забыли принести пищу. Вы просите бортпроводника принести обед).

При составлении просьбы в данной ситуации респонденты из Ак использовали лишь 30% подготовительных стратегий, в то время как респонденты из группы РII употребили 80% подготовительных стратегий, а из группы РI – 55% (см. табл.18).

Респонденты из РI вновь прибегают к прямой просьбе – *Give me a dinner* (15%), в очередной раз прибегнув к социопрагматическому переносу. Прагмалингвистический перенос тоже встречается в этой группе, так как респонденты применяют выражения *bring me dinner/give me dinner*, которые можно использовать в русском языке в данной ситуации. Американские респонденты используют в своих ответах следующие конструкции *serve/have/get/receive dinner*.

Таблица 18. Языковые средства, используемые респондентами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I was wondering when/I was curious on how much longer/ Can I be served</i>	15%
	<i>Could I have</i>	10%
		5%
РII	<i>Can I have my dinner/Can you serve me/Can I get my dinner/Can you bring it to me/Can I be served now</i>	30%
	<i>I was wondering</i>	15%
	<i>Could you help me/Could you bring me/Could you serve me/Could I get the dinner</i>	35%
РI	<i>Could you give/bring/Could you tell me where is/Could you serve it for me</i>	40%
	<i>Can you bring it to me/Can I receive my dinner</i>	15%
	<i>I was wondering weather I</i>	5%

Стратегию запроса информации активно использовали информанты из Ак (см. табл. 19). В данной ситуации они отличались сдержанностью высказываний, так как спрашивали в основном о времени, когда будет подаваться обед и будет ли он подаваться. Кроме того, присутствует косвенный запрос информации о том, что в меню на вечер. У респондента из группы PI есть одно высказывание с оттенком возмущения – *How long must I wait!* Употребив эту фразу, он не следовал Максиме Одобрения.

Таблица 19. Языковые средства, используемые информантами в стратегии запроса информации

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>When will dinner be served/when dinner is being served</i> <i>What time does the food get served/Do you know what time</i> <i>Is there going to be dinner served</i> <i>What's on the menu tonight</i> <i>Are we receiving dinner</i>	45%
PII	<i>When will you give me my dinner</i> <i>What about my dinner</i>	10%
PI	<i>Where is my dinner</i> <i>Will you give me my dinner</i> <i>How long must I wait</i>	15%

Все респонденты использовали стратегию утверждения факта (см. табл. 20). Респонденты из Ак использовали выражения для передачи своего мнения *I seem/I didn't seem*, тем самым смягчив данную стратегию. Респонденты из PI отметились несоблюдением Максимы Одобрения, употребив выражение *You forgot to bring my food*. Респонденты из PII допускают, что произошла ошибка, употребив фразу *You've probably missed me*. Благодаря использованию наречия *probably* им удалось снизить негативный оттенок данной фразы.

Таблица 20 . Языковые средства, используемые респондентами
в стратегии утверждения факта

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I haven't been served yet/I didn't receive dinner/I seem to haven't been served my dinner/I didn't seem to get my meal</i>	25%
РП	<i>You've probably missed me</i> <i>You haven't served me</i>	10%
РІ	<i>It's dinner time but I haven't been served with dinner</i> <i>I have no lunch</i> <i>You forgot to bring my food</i>	15%

О том, что возможно произошла ошибка, говорят и студенты из Ак при выполнении стратегии основания просьбы (см. табл. 17). Русские респонденты из РІ не следовали Максиме Одобрения в таких конструкциях как *It seems that you've forgotten about my dinner, You forgot to bring me lunch*. Стоит заметить, что русский респондент из РП следовал Максиме Скромности, высказав неодобрение в свой адрес *It happened that I missed the dinner time*.

Таблица 21. Языковые средства, используемые респондентами
в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I must have been skipped over by accident</i>	5%
РП	<i>I haven't been served/I haven't had my dinner yet</i> <i>It happened that I missed the dinner time</i>	30%
РІ	<i>Where is my dinner</i> <i>I haven't got my dinner</i> <i>It seems that you've forgotten about my dinner</i> <i>I didn't get my meal</i> <i>You forgot to bring me lunch</i>	25%

Среди стратегий вспомогательного акта стратегию предварительного обозначения просьбы употребили американцы из контрольной группы – *May I ask you* (5%) и респонденты из РІ – *There is some problem/ Could you spare me a minute* (10%).

2.2.5. Ситуация 5

SITUATION 5: You work in a restaurant. You have just taken a customer's order and are ready to leave. The customer is still holding the menu and you need it for another table. (Вы работаете в ресторане. Вы только что приняли заказ посетителя и уже готовы отойти от столика. Но клиент еще держит меню, а вам оно нужно для другого столика).

Прибегнув к подготовительной стратегии, группа Ак опиралась в основном на модальный глагол *may*. Группа PI в одинаковом объеме использовала глаголы *could, can, may*. Группа PII отдала предпочтение глаголу *could* (см. табл. 22). В основном акте респонденты из этой группы также следовали стратегии выражения желания, используя перформативный глагол – *I'd like to ask you for this menu back* (5%) и прямую просьбу – *Give it to me* (5%), применив императив и прибегнув тем самым к социопрагматическому переносу.

Таблица 22. Языковые средства, используемые респондентами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Can I take</i>	15%
	<i>Would you like more time to look</i>	5%
	<i>May I take/have</i>	35%
PII	<i>Can I take/have</i>	10%
	<i>Could I have the menu/Could you give/Could I get</i>	35%
	<i>May I take</i>	10%
	<i>Would you mind if</i>	15%
	<i>Would you like to order anything else</i>	
PI	<i>Could you give/Could I take away</i>	20%
	<i>Can I take</i>	20%
	<i>May I take the menu</i>	25%

Информанты из PII совершили прагмалингвистический перенос в конструкции *Don't you mind*, взяв за основу русскую фразу *Вы не возражаете?* (см. табл. 23). При совершении запроса информации

некоторые респонденты из группы РІ предлагали сразу два варианта действий для посетителей, используя сложные предложения, например, *Could I take the menu or you want to order anything else/May I take the menu or will you order anything else* (15%).

Таблица 23. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии запроса информации

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Are you finished with the menu/Have you decided what you wanted</i>	10%
РІІ	<i>Do you want to order anything else Do you mind if I take/Don't you mind</i>	15%
РІ	<i>Do you still need the menu What would you like to order Will you order anything else Do you want anything else</i>	25%

Контрольная группа часто прибегает к стратегии утверждения факта (см. табл. 24). Однако респонденты этой группы дополняют данную стратегию придаточными условными предложениями и придаточным предложением времени, например, *if you are all done with it/if you are finished with the menu/as soon as you are finished* (35%). Так же поступают и представители РІІ – *if you don't mind/if you don't need* (40%). Таким образом, респонденты этих групп пытаются не ограничивать свободу выбора и действий адресата, используя стратегию негативной вежливости. Русский респондент из РІІ применил иронию как стратегию косвенной вежливости (см. табл. 24). Русский респондент из РІ применил модальный глагол *must*, тем самым облачив свою просьбу в грубую неприемлемую форму.

Таблица 24 . Языковые средства, используемые респондентами в стратегии утверждения факта

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I'll take that menu/I can take it off the table/I can take the menu from you</i>	35%
РІІ	<i>I think the other customer wouldn't mind to see our menu too</i>	5%
РІ	<i>I must take the menu</i>	5%

К стратегии предварительного обозначения просьбы прибегли информанты из РII – *Would you like anything else/Anything else/Do you still need the menu/Would you like to order anything else* (25%). В их группе встречается также и стратегия устранения возможных возражений – *I'll be back in several minutes* (5%).

Контрольная группа американцев не прибегла к стратегии основания для просьбы. Однако остальные группы объясняли, что меню им нужно для других посетителей (см. табл. 25).

Таблица 25. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	–	–
РИИ	<i>I need it badly/I need the menu for another table</i>	15%
РI	<i>I need the menu/I need it for another table</i>	15%

Используя придаточные условные предложения, группы Ак и РII вновь прибегли к негативной вежливости: Ак – *if you are all done with it/if you are finished* (35%), РII – *if you don't need/if you don't mind* (25%).

Можно отметить, что дискурс респондентов контрольной группы носит сдержанный характер. Это проявляется в коротких фразах подготовительной стратегии, в частом использовании стратегии утверждения факта, в отсутствии стратегии основания просьбы и предварительного обозначения просьбы.

2.2.6. Ситуация 6

SITUATION 6: You rent out rooms in your apartment to two people. The washing machine is broken. It is Saturday and the repair person is to come this morning. However, you won't be at home as you have to meet your son at the airport. You want one of your leaseholders to stay at home this morning. (Вы сдаете комнаты в своей квартире двум жильцам. У вас сломана

стиральная машина. Сегодня суббота, и мастер по ремонту придет именно в это утро. Однако вас не будет дома, так как вам нужно встретить сына в аэропорту. Вы хотите, чтобы кто-то из жильцов остался дома на это время).

Респонденты использовали различные стратегии в основном акте просьбы. Так, например, в группе Ак встречается стратегия утверждения факта – *It would be appreciated* (5%). В данном случае используется пассивная конструкция вместо активной – *I would appreciate*. Механизм обезличивания адресанта и адресата относится к стратегиям негативной вежливости.

В группе PII встречается стратегия выражения желания – *I would like you to stay at home/I really need one of you to stay at home* (10%). В данной группе встречается также стратегия утверждения факта – *One of you has to stay at home/One of you should be at home/One of you should stay at home* (25%). Эти фразы больше похожи на мягкий приказ. Один из данных речевых актов даже сопровождается угрозой – *Otherwise you'll have to deal with your stuff on your own*. Во фразах *I would be very thankful if you could stay/You'll make me a great service if you could stay* адресант подчеркивает свой долг перед адресатом в случае оказанной помощи. Это является проявлением негативной вежливости.

Группа PI использовала стратегию выражения желания с использованием перформативного глагола – *I'd like to ask you to stay at home today*(5%) и *I want you stay at home this morning* (5%). Способы выражения данной стратегии относятся к негативной вежливости. Респонденты использовали также прямую просьбу – *Stay at home and meet the repair person/Remain at home* (10%).

Что касается подготовительной стратегии, то ответы респондентов из Ак более разнообразны, чем ответы русскоязычных респондентов (см. табл. 26). Мы вновь можем наблюдать отсутствие в группах PI и PII косвенно-

вопросительной конструкции *Would you mind*, которой в Ак отводится 25%. Если в группе PII помимо глаголов *can/could* еще появляется конструкция *I was wondering if*, то в группе PI кроме вышеуказанных модальных глаголов таких конструкций нет.

Таблица 26. Языковые средства, используемые респондентами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Would you mind/Would you be able</i>	25%
	<i>Could you let the repair guy in/Could one of you/Could you meet</i>	15%
	<i>Can you stay</i>	30%
	<i>Do you think you could</i>	5%
	<i>Is there any way you would consider/you can</i>	10%
PII	<i>I was wondering if</i>	10%
	<i>Could you stay</i>	30%
	<i>Can any of you stay/Can I account on your help</i>	15%
PI	<i>Could you meet the repair person/Could you stay/Could one of you receive an expert/Could you wait for the master and control</i>	55%
	<i>Can you meet/Can you help me out at some situation/Can you stay at home</i>	25%

Стратегия запроса информации практически не используется респондентами (см. табл. 27).

Таблица 27. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии запроса информации

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Will you be home</i>	5%
PII	<i>Is it possible for any of you to stay home</i>	10%
	<i>Do you have plans for today in the morning</i>	
PI	<i>Will one of you stay at home waiting for</i>	5%

Стоит отметить, что контрольная группа не так часто как русские респонденты приводит основания для своей просьбы. В группах PII и PI участники теста подробно объясняют, почему они не могут присутствовать в это утро дома (см. табл. 28). В объяснениях к просьбе четверо респондентов из группы PI употребили слово *master* для обозначения «мастера по ремонту», используя кальку с русского языка.

Таблица 28. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I have something really important I have to do</i> <i>I would stay but I have to pick up my son</i> <i>I have to meet my son</i> <i>I will be out</i> <i>I will not be home</i>	30%
PII	<i>The repair person is coming but I/The repair person is to come/The repair person will come/The repair person is on its way</i> <i>I could do it by myself but I have to/I would do it myself but I have to</i> <i>I need to meet my son/I am to meet my son ...</i> <i>The matter is that the mender is to come and fix</i> <i>I can't stay as I must meet my son</i>	70%
PI	<i>I have some problems with the washing machine</i> <i>I have to meet my son/I need to meet my son at the airport/I have to be at the airport this time/I must meet my son at the airport</i> <i>I haven't enough time</i> <i>The repairman should come today's morning/The master will come soon</i> <i>I need to be absent today</i> <i>I can't stay at home because</i> <i>It happened that I need to meet</i> <i>I must meet my son at the airport</i>	75%

Участники всех групп прибегли к различным стратегиям вспомогательного акта. В группе Ак встречается стратегия предварительного обозначения просьбы – *Could you do me a favor/The repair man is supposed to come this morning* (10%). В группе PII мы также можем наблюдать стратегию предварительного обозначения просьбы – *Are you busy today/Could you do me a favor* (10%), стратегию благодарности – *I'll be really grateful* (5%), стратегию уменьшения затрачиваемых усилий – *It won't take long/It won't take me much time* (10%). В группе PI встречается стратегия предварительного обозначения просьбы – *Can you help me/Could you help me* (15%), а также стратегия устранения возможных возражений – *I would do it myself but* (5%).

Интересно, что помимо применения стратегии уменьшения затрачиваемых усилий группой PII, эта же группа использовала и стратегию приглушения значения – *for a little bit/for an hour* (10%). Эту же стратегию

использовали группа P1 – *for a short time* (5%) и контрольная группа – *for a bit* (5%). Таким образом респонденты подчеркивают свое стремление быть оптимистичными и минимизировать возможный ущерб, причиняемый адресату. Поэтому подобные конструкции относятся к стратегиям позитивной вежливости. Здесь также прослеживается следование Максиме Такта согласно Принципу Вежливости.

2.2.7. Ситуация 7

SITUATION 7: You are a student. You are writing a term thesis but you can't make it in time. You ask the professor to give you some more time to finish your work. (Вы студент. Вы пишете курсовую работу, но не успеваете закончить ее вовремя. Вы просите преподавателя дать вам еще время, чтобы закончить курсовую работу).

Для выражения просьбы в данной ситуации участники эксперимента в основном прибегают к подготовительной стратегии (см. табл. 29). Русские информанты опираются на два модальных глагола *can/could* и глагол *give*. Помимо глагола *give* группа PII пытается использовать и другие глаголы – *have, hand in, take, bring, prolong*. В ответах же группы P1 преобладает фраза – *Дайте мне (Give me)*. В данном случае имеет место прагмалингвистический перенос. Интересно, что в контрольной группе мы встретим совсем другие фразы – *get/have some time*.

Нами также было отмечено употребление стратегии утверждения факта, к которой прибегли респонденты из группы Ак – *I'm going to need some more time* (5%) и из PII – *I would really appreciate/ There is no other way out except postponing the date of handing in* (10%). Только участники из P1 применили прямую просьбу – *Give me more time/Give me some minutes* (10%), прибегнув к социопрагматическому переносу.

Таблица 29. Языковые средства, используемые респондентами
в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Do you think I could</i>	5%
	<i>Is there any way I can</i>	20%
	<i>Could I maybe have</i>	35%
	<i>Can I maybe have</i>	10%
	<i>May I have</i>	25%
РП	<i>Could you give/I have/I hand it in</i>	60%
	<i>Can you give me/I take</i>	15%
	<i>Is it possible to prolong</i>	5%
	<i>May I have/bring</i>	10%
РІ	<i>Could you give/allow</i>	60%
	<i>Can you give</i>	25%
	<i>May I extend my time</i>	5%

Особенность ситуации предполагает наличие объяснения для своей просьбы. Поэтому к стратегии основания просьбы прибегли все группы (см. табл. 30). Примечательно, что информанты из Ак подчеркивают, что они долго и упорно работали на курсовой работой и всегда были ответственны – *I've been working real hard/I have been struggling to put together a good paper/I have been working on my paper/I have always been responsible with homework/I have been extremely busy*. Русскоязычные респонденты указывают лишь, что им не хватает времени, чтобы закончить работу.

Таблица 30. Языковые средства, используемые респондентами
в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I haven't been able to complete my work in time and I've been working real hard.</i>	70%
	<i>I'm afraid I won't make the deadline.</i>	
	<i>I have been struggling to put together a good paper.</i>	
	<i>I won't be able to finish.</i>	
	<i>I have been working on my paper but just ran out of time.</i>	
	<i>I'm going to be late.</i>	
	<i>I have always been responsible with homework.</i>	
	<i>I have been extremely busy and can't turn it on in time.</i>	
<i>I'm not able to meet my deadline.</i>		
РП	<i>I didn't manage to finish it in time.</i>	70%
	<i>I can't make a term thesis in time.</i>	
	<i>I'm missing my deadline.</i>	

	<i>I haven't finished the work yet.</i> <i>I could hardly finish...</i> <i>The experimental part of my thesis happened to take some more time.</i> <i>I'm not on time with my term thesis.</i> <i>I won't be able to make a term thesis in time.</i> <i>I must finish my work.</i>	
PI	<i>I need more time for my coursework.</i> <i>I won't be able to finish my coursework in time.</i> <i>I haven't done my coursework.</i> <i>I couldn't finish my coursework in time.</i> <i>I can't finish my work.</i> <i>I have so much interesting ideas about my term paper.</i> <i>I don't have time to finish my work.</i>	60%

Испытуемые из всех групп прибегли к позитивной вежливости, употребив стратегию приглушения значения, для обозначения того, что им нужно совсем немного времени, чтобы завершить работу: Ак – *a little more time/a few extra days/a short extension/a bit more time* (20%), ПII – *a little later/a bit later* (15%), PI – *some minutes/a little more/a little more time* (15%).

2.2.8. Ситуация 8

SITUATION 8: *You are a student. You are discussing an assignment with the professor. He is talking too quickly. You can't catch what he is talking about. You ask him to repeat. (Вы студент и обсуждаете задание с преподавателем. Он говорит слишком быстро. Вы не понимаете и не успеваете за его речью. Вы просите его повторить).*

В данной ситуации во всех группах встречается прямая просьба. В группе Ак – *Repeat the assignment* (5%), в группе ПII – *Repeat* (5%), в группе PI – *Repeat this sentence* (10%). Все речевые акты снабжены маркером вежливости *please*.

Мы также можем встретить стратегию утверждения факта. В группе Ак – *I'm having trouble following you* (5%), а в группе PI – *I don't have time to understand you* (5%). В обоих случаях иллокуция речевого акта заключается в следующем – «Я за Вами не успеваю». Однако русский респондент взял за

основу русскую фразу «Мне не хватает времени» и применил ее в этой ситуации, совершив прагмалингвистический перенос.

Что касается особенностей использования подготовительной стратегии, то здесь мы видим, что у русских респондентов на первом месте глагол *could*, а затем глагол *can*. В группе Ак мы наблюдаем обратную картину (см. табл. 31). В группе РІ встречается прагмалингвистический перенос. Респондент в вопросительном предложении «*Can you be slower?*» взял за основу русскую фразу «*Можете помедленнее?*».

Таблица 31. Языковые средства, используемые респондентами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Would you repeat that</i>	5%
	<i>Could you repeat</i>	35%
	<i>Can you repeat</i>	50%
РІІ	<i>Could you repeat/be so polite to speak/be so kind and repeat</i>	80%
	<i>Can you speak/say</i>	15%
РІ	<i>Could you repeat/speak/tell</i>	70%
	<i>Can you repeat/be slower</i>	20%

Количественное соотношение ответов в группах при использовании стратегии основания просьбы практически одинаковое (см. табл. 32). В группе РІ не используется глагол «catch» в значении «понимать», хотя в группе РІІ он уже присутствует.

Таблица 32. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I didn't catch everything you were saying.</i>	30%
	<i>I'm running behind on what you are talking about.</i>	
	<i>You were talking a little too fast.</i>	
	<i>I didn't catch the last part.</i>	
РІІ	<i>I didn't understand.</i>	35%
	<i>I didn't catch it.</i>	
	<i>I haven't understood some things that you've said.</i>	
	<i>I understood you not very well.</i>	
	<i>I haven't caught it.</i>	
	<i>I can't understand what you are talking about.</i>	

PI	<i>I'm not sure I understand you well.</i> <i>I understand nothing.</i> <i>I can't understand what you are talking about.</i> <i>I didn't understand.</i> <i>I didn't quite understand the way of your thoughts.</i>	35%
----	--	-----

Стратегию приглушения значения использовали группы PII – *a bit slower/a little slower* (20%) и Ак – *a little too fast/a bit more slowly* (25%).

2.2.9. Ситуация 9

SITUATION 9: You are a first-year student and you ask a fellow student whom you don't know pretty well to help you with math. (Вы первокурсник и просите однокурсника, которого еще плохо знаете, помочь вам по математике).

В данной ситуации русскоязычные информанты отличились употреблением разнообразных стратегий основного и вспомогательного актов. В группе PII встречается стратегия утверждения факта – *I would be happy if you could help* (5%), стратегия выражения желания – *I need your help/I want you help me with maths if you don't mind* (10%) и прямая просьба – *Help me with maths* (5%). В группе PI мы также найдем стратегию выражения желания – *I need your help/I want you help me with maths* (15%). Языковые способы выражения данной стратегии аналогичны тем, какие используются в группе PII. В группе PI используется стратегия запроса информации – *How to do this job* (5%). Данную стратегию мы найдем и в группе Ак – *Do you want to study math together* (5%). Совместные действия подчеркивают принадлежность к позитивной вежливости.

Отметим, что в ответах русских испытуемых мы встретим британский вариант слова математика – *maths*, а в ответах американских испытуемых американский – *math*.

Как можно видеть из табл. 33, русскоязычные респонденты вновь опираются при составлении просьбы только на два глагола *can/could*. У информантов из группы PI совсем небольшое разнообразие реплик в данной ситуации. В группе PII встречается фраза *Couldn't you help me*, которая, по-видимому, обусловлена привычным в русском языке – *Не могли бы Вы помочь?* Стоит отметить, что у русскоязычных информантов не встречается

фраза, с которой 25% американских участников начинают свою просьбу в данной ситуации – *Do you think you ...*. Это языковое средство способствует установлению контакта между адресантом и адресатом и может относиться к позитивной вежливости.

Таблица 33. Языковые средства, используемые респондентами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Do you think you would be able/you can help me/you would have time</i>	25%
	<i>Can you help me/explain</i>	30%
	<i>Would you like to tutor</i>	5%
	<i>Would you mind helping me</i>	5%
	<i>I was wondering</i>	10%
	<i>Could you help me</i>	15%
	<i>Would you have any time</i>	5%
РII	<i>Could you help/be so kind to help/explain/have a look at</i>	45%
	<i>Can you help/explain</i>	25%
	<i>Would you help me</i>	5%
	<i>Couldn't you help me</i>	5%
PI	<i>Could you help/explain</i>	55%
	<i>Can you help</i>	20%
	<i>May you help</i>	5%

Что касается стратегий вспомогательного акта, то стратегия предварительного обозначения просьбы реализовалась следующим образом: РII – *Are you good at maths by chance/Do you understand mathematics/Do you have a minute* (20%), Ак – *Are you any good at math/You seem to be pretty good at math/Do you understand this math problem* (15%), PI – *Could you spare me a minute* (5%).

Как видно из табл. 34, группа РII чаще остальных участников дает объяснения своим просьбам.

Таблица 34. Языковые средства, используемые респондентами в стратегии основания просьбы

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>I'm having some trouble.</i>	40%
	<i>I'm struggling a bit.</i>	
	<i>I'm new and I don't understand it completely.</i>	
	<i>I'm not good at it.</i>	
	<i>I really want to learn it.</i>	

PII	<i>I'm a first-year student and I don't understand math well.</i> <i>I'm not good at maths.</i> <i>I've heard you are good at maths.</i> <i>I know that you know maths very good.</i> <i>I'm totally confused.</i> <i>I can't understand maths.</i> <i>I completely missed the last maths lecture.</i> <i>I'm totally lost in it.</i> <i>I can't understand the task but you are good at it.</i>	55%
PI	<i>They say you are good at maths.</i> <i>I can't cope with it by myself.</i> <i>I don't understand this subject.</i> <i>I've noticed you are good in it.</i> <i>I understand nothing.</i>	30%

Участники всех групп в разной степени прибегают к стратегиям негативной вежливости, когда спрашивают, будет ли у адресата время и возможность для выполнения обращенной к нему просьбы: Ак – *if you have some free time/would you have any time/do you think you would have time* (15%), PI – *if you are not busy* (5%), PII – *if you are not busy/if you don't mind* (10%).

2.2.10. Ситуация 10

SITUATION 10: *For the student's newspaper you have to interview the rector. However, you know that these days he is especially busy. Nevertheless you want to try. (Для студенческой газеты вам нужно взять интервью у ректора. Но вы знаете, что в эти дни он особенно занят. Все же вы хотите попробовать).*

Среди стратегий основного акта в группе Ак появляются стратегии выражения желания – *I'd love it if I could/I would like to make* (15%) и запроса информации *Is there any time for an interview/Do you have some free time for an interview* (15%).

В группе PII также можно найти стратегию выражения желания – *I'd like to ask you* (с использованием перформативного глагола)/*I would like to interview you for our student newspaper/I badly need your attention* (15%) и

стратегию запроса информации – *Do you have some time/When could I interview you* (10%).

В группе РІ есть случаи употребления стратегии выражения желания с использованием перформативного глагола – *I'd like to ask you to give me/I want to ask you/I need to ask you* (20%), прямой просьбы – *Give me an interview for the student's newspaper* (5%), а также утверждения факта – *It will be great if you find/I have to take an interview/* (10%). В группе Ак не используется стратегия утверждения факта, так как в данном случае она выглядит неуместно прямолинейной и требовательной.

Половина респондентов из группы РІ использует выражение *give an interview/take an interview* (дать интервью/взять интервью). В то время как респонденты из контрольной группы вообще не используют данное выражение. Они употребляют такие языковые средства как *get an interview/set up an interview/to interview*. В группе РІІ только в четырех случаях встречаются выражения *give an interview/take an interview*. Информанты их группы РІІ отмечают особенно вежливыми фразами, например, *Could you be kind/Would you be kind* (см. табл. 35). В этой группе есть один случай употребления выражения *Don't you mind if*, что является прагмалингвистическим переносом из русского языка, где мы скажем *Вы не возражаете?*

Таблица 35. Языковые средства, используемые респондентами в подготовительной стратегии

Группа	Средства	Частота
Ак	<i>Is there any possibility you would be</i>	5%
	<i>Could I get/set up/you spare/interview</i>	40%
	<i>Can you help</i>	5%
	<i>Is there any way I can</i>	10%
	<i>I was wondering if</i>	5%
	<i>Would you have time for me</i>	5%
РІІ	<i>Could you give/answer/find/be so kind/spare</i>	45%
	<i>I was wondering if</i>	10%
	<i>Would you be so kind</i>	10%

	<i>Don't you mind if</i>	5%
	<i>May I ask</i>	5%
PI	<i>Could you answer/help and give/find/take</i>	35%
	<i>Can you take/get/give</i>	15%
	<i>May you give</i>	5%
	<i>Would you mind giving</i>	5%
	<i>Would you be so kind</i>	5%

Стратегия устранения возможных возражений активно используется участниками эксперимента: Ак – *I know you're real busy but this would mean a lot* (30%), ПII – *I understand that nowadays you're as busy as a bee/I know you are very busy/I know you are incredibly busy* (30%), PI – *It's very/totally important to me/I know you're very busy* (60%).

Русскоязычные информанты предварительно обозначили свою просьбу: PI – *I'm sorry for the trouble I'm giving to you/Could you spare me some time/Do you have a minute* (15%), ПII – *Could you take a moment for me* (5%). Следует отметить, что, понимая занятость ректора, респонденты просили уделить им немного времени, применив стратегию приглушения значения: Ак – *a quick interview/a little bit of time* (10%), ПII – *a few minutes/a moment/several minutes/a minute/for a moment* (35%), PI – *some minutes/a few minutes/a couple of questions/a little of your time/a few questions/a minute* (50%).

В данной ситуации представители русской лингвокультуры, а особенно группа PI активно использует стратегии позитивной вежливости.

Русскоязычные респонденты также применяют стратегию уменьшения затрачиваемых усилий: ПII – *It won't take long/I assure you that it won't take you much time* (10%), PI – *It will be very quickly/It won't take much time* (10%). Отмеченные стратегии относятся к механизмам негативной вежливости. Мы видим, что респонденты из PI чаще других употребляют стратегии устранения возможных возражений, предварительного обозначения просьбы, приглушения значения. Это говорит о желании быть максимально вежливыми, стараясь не причинять большого неудобства адресату, в данном случае ректору.

Участники из группы РII используют также стратегию основания просьбы, поясняя, что берут интервью для студенческой газеты – *I need to ask you some question/I'm going to take an interview for the student's newspaper/Our students newspaper wants to interview you/I have to take an interview for the student's newspaper/I'm preparing an article for the collegiate press/I'm writing an interview for a University newspaper (35%)*.

2.3. Количественный анализ экспериментального материала

Итак, мы убедились, что стратегии поддержания раппорта в ситуации просьбы на английском языке носителями русского языка значительно отличаются от стратегий речевого поведения носителей американской лингвокультуры. Для наглядного изображения соотношения стратегий поддержания раппорта в трех группах информантов используем диаграммы (см. диаграмму 1).

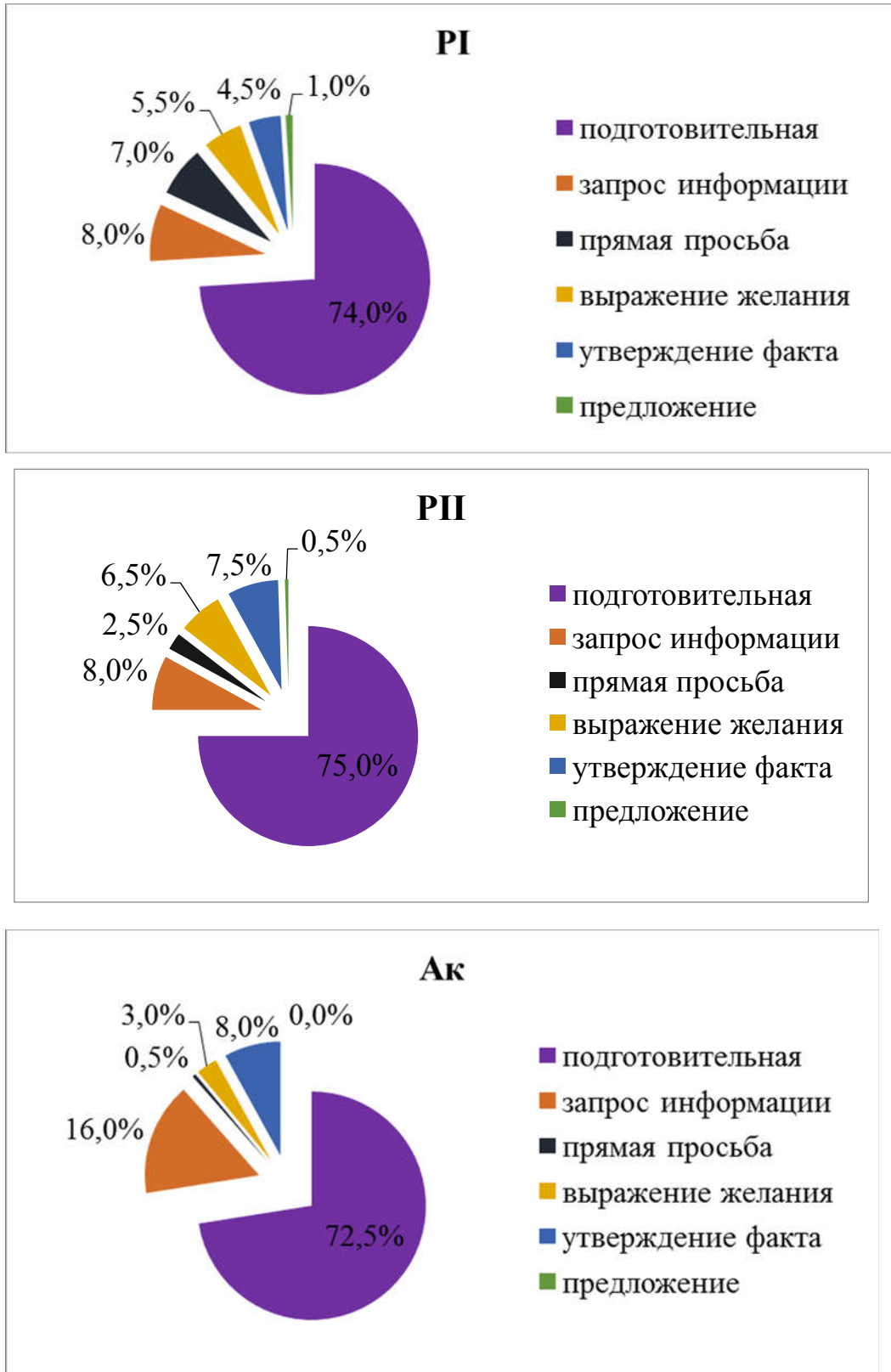


Диаграмма 1. Структура стратегий основного акта просьбы, использованных русскими (PI и PII) и американскими респондентами (Ак)

Как мы можем видеть, в ядерном акте просьбы американские и русские участники эксперимента придерживались в основном подготовительной стратегии. Подготовительная стратегия касается запроса об осуществлении возможности выполнить просьбу. Участники эксперимента использовали конвенциональные косвенные средства выражения просьбы, содержащие модальные конструкции, что является характерным для английского языка. При косвенном выражении просьбы говорящий проявляет уважение к независимости адресата, поэтому у последнего есть возможность не совершать действие, к которому его побуждают. Данная стратегия относится к негативной вежливости. Группа PII все-таки немного опережает остальные группы по данному показателю. Однако следует заметить, что у русскоязычных респондентов ни в одной ситуации не встречались следующие конструкции: *Would you happen ...*, *Would you be willing ...*, *Would you be able ...*, *Do you think you could ...*, *Is there any way you would ...* У русскоязычных респондентов, особенно в группе PII, часто можно встретить такие конструкции – *Could you be so polite/Would you be so kind*. В группе Ак таких конструкций нет. Скорее всего, это продиктовано прагмалингвистическим переносом выражений, с которых начинается речевой акт просьбы в русском языке – *Будьте добры/Будьте любезны*. Совсем иное прагматическое значение содержится в конструкциях *Couldn't you .../Don't you have .../Wouldn't you ...*, которые активно использовали русские респонденты. Этим формам в русском языке соответствуют формы – *Разве Вы не могли ...? Разве у Вас нет ...? Разве Вы не ...?* Этот перенос имеет место, так как в русском языке при произнесении речевого акта просьбы мы скажем – *Не могли бы Вы ...? У Вас не будет ...?*

Вопросительные конструкции несут черты негативной вежливости. Им отдают предпочтение американские респонденты. Русские респонденты используют стратегию запроса информации в два раза реже.

Прямая просьба реализуется при помощи императивных конструкций. Прямая просьба имеет место в основном в речевых актах русскоязычных информантов, вследствие социопрагматического переноса из русского языка. Тот факт, что в группе P1 самый большой показатель, можно объяснить тем, что из-за недостаточного уровня владения английским языком респонденты в большей степени опираются на нормы русского языка.

Стратегии выражения желания чаще встречаются у русскоязычных респондентов. Стратегия предложения используется только русскоязычными респондентами. Она реализуется в основном формой *let's*, например, *Let's share/Let's do*, подразумевающей выполнение совместных действий адресанта и адресата, и относится к сфере позитивной вежливости. Просьба, облаченная в такую форму, приобретает непринужденный характер. Это делает отношения между участниками коммуникации более доверительными.

Интересно, что стратегия утверждения факта в группе P1 больше напоминает благодарность. Почти все респонденты из данной группы, использовавшие эту стратегию, выражали свою благодарность, признательность адресату, если он выполнит данную просьбу (*I would be very thankful if you could stay/You'll make me a great service if you could stay/I would really appreciate/ There is no other way out /I would be extremely thankful to you/I would be grateful if you help/I would be happy if*). Излишнее использование стратегии благодарности говорит о стремлении билингвов сделать свой дискурс на английском языке более вежливым.

По реализации стратегий основного акта просьбы можно заключить, что существует небольшой отрыв между двумя группами русскоязычных респондентов. Существенная разница между группами наблюдается в стратегии утверждения факта (3%), в прямой просьбе (4,5%).

Рассмотрим реализацию стратегий вспомогательного акта просьбы (см. диаграмму 2).

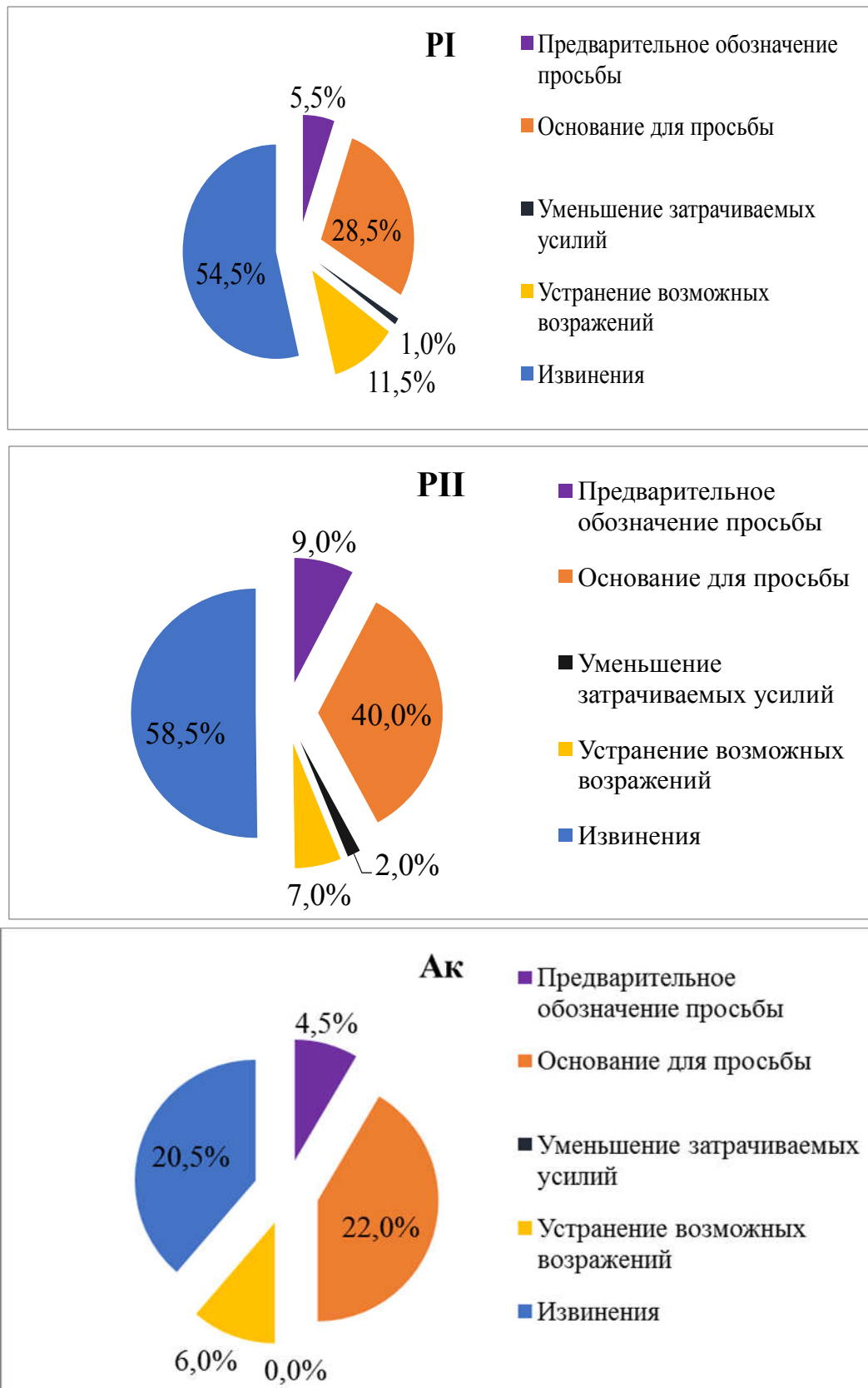


Диаграмма 2. Структура стратегий вспомогательного акта просьбы, использованных русскими (PI и PII) и американскими респондентами (AK)
 Стратегия предварительного обозначения просьбы в группе PII используется в два раза чаще чем, в контрольной группе. В группе PI она

используется немного больше чем в контрольной группе. Данная стратегия говорит о проявлении внимания к слушающему, о плавном его вовлечении в ситуацию просьбы, о создании определенной атмосферы. Следовательно, эту стратегию можно рассматривать как относящуюся к позитивной вежливости.

Респонденты с более продвинутым уровнем владения английским языком используют стратегию основания для просьбы в два раза чаще, чем контрольная группа. Стоит отметить, что объяснение причин просьбы относится к негативной вежливости.

Судя по описанным выше вспомогательным стратегиям, респонденты из группы PII стараются максимально возможными средствами оправдать и сгладить свою просьбу. При этом они выглядят порой чересчур вежливыми. Однако именно таким образом они в роли адресантов пытаются сохранить свое лицо.

Группа PI, пытаясь оправдать свои действия, лидирует при реализации стратегии устранения возможных возражений. Данная стратегия относится к негативной вежливости. Адресант подчеркивает возможные неудобства, связанные с его просьбой: если бы не определенные обстоятельства, то он не обращался бы к адресату, например, *I know you're real busy/I understand that nowadays you're as busy as a bee/I know you are very busy/I know you are incredibly busy*. Эта стратегия сочетается с Максимой Симпатии.

Стратегия уменьшения затрачиваемых усилий относится к позитивной вежливости, так как выражает оптимизм в просьбе, в том смысле, что просьба легко выполнима. Стратегия используется только русскими респондентами обеих групп.

Стратегия извинения относится к негативной вежливости и, как мы можем наблюдать, к этой стратегии русскоязычные респонденты прибегают в два (PI), в три (PII) раза чаще чем американцы. Это говорит не столько о том, что первые более вежливые, сколько о том, что фразы *Excuse me/I'm sorry* используются русскими информантами как обращения практически

при каждой просьбе. Однако об искренности некоторых извинений говорят такие фразы русских респондентов как: *I'm sorry for interrupting/Sorry to disturb you/I'm extremely sorry/I'm so embarrassed bothering you/I beg your pardon/I don't want to disturb you*. Подобных фраз в контрольной группе мы не встретим.

На диаграмме 3 представлены лексические и фразовые усилители коммуникативного намерения:

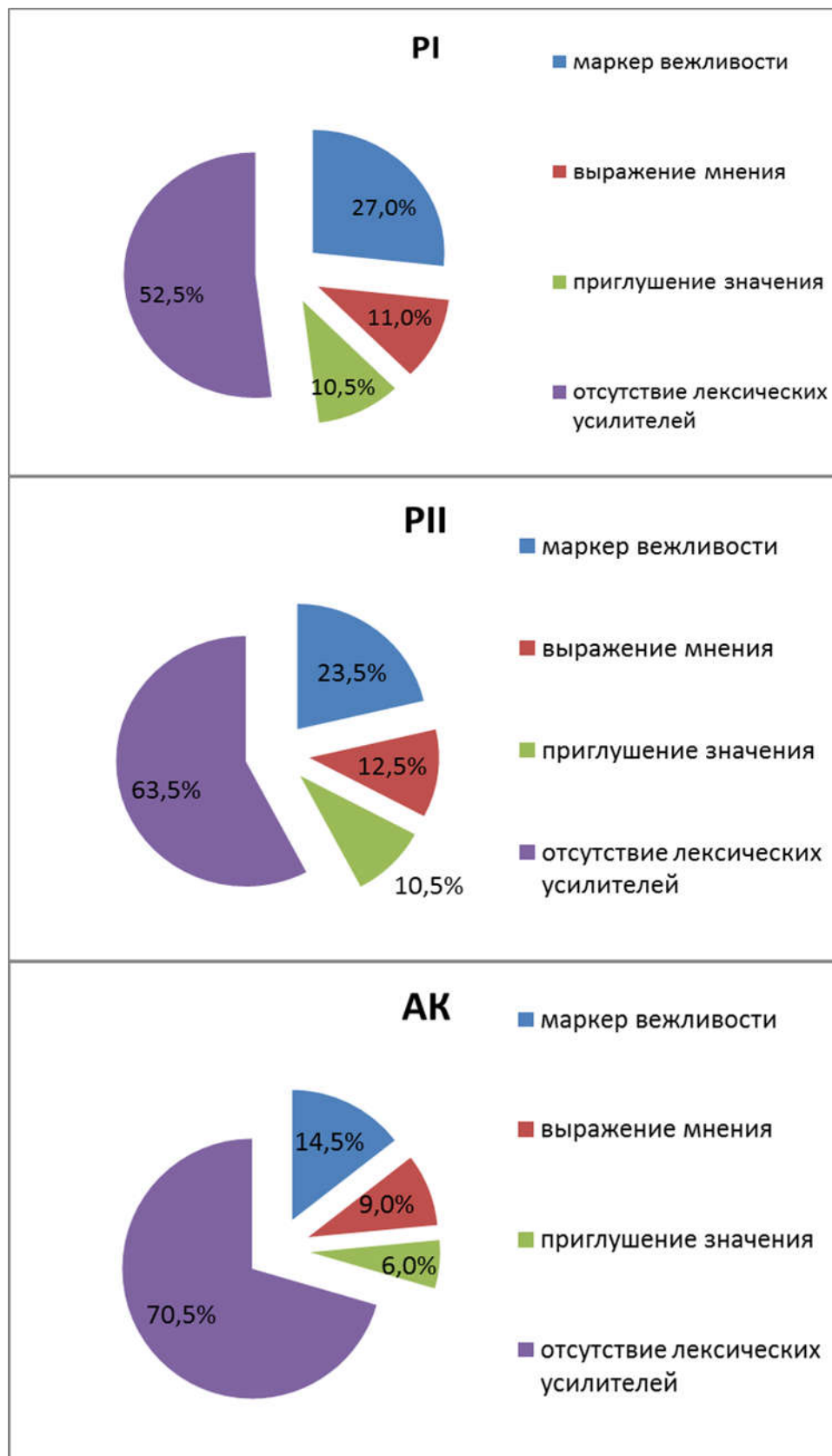


Диаграмма 3. Лексические и фразовые усилители коммуникативного намерения

Русскоязычные группы практически в равной степени используют параметры, показанные на диаграмме, и опережают по своим показателям контрольную группу. В частности, это касается маркера вежливости *please*, который говорит о проявлении вежливости к адресату и почти в два раза чаще используется у русскоязычных информантов. Стратегия выражения мнения адресантом также активно проявляется в репликах русских респондентов.

Стратегия приглушения значения одинаково используется в группах РІ и РІІ и намного опережает по своим показателям контрольную группу. Данная стратегия основана на оптимизме просьбы и предполагает тот факт, что просьба легко выполнима, например, *for a minute/for a moment*. Относится она к позитивной вежливости. Данная стратегия согласуется также с Максимой Такта, которая предполагает уменьшение затрат для собеседника.

Синтаксические усилители коммуникативного намерения представлены стратегией аспекта длительности и использования прошедшего времени для контекста с настоящим временем, например, *I was wondering*. Она используется группой РІІ (5,5%) даже чаще чем контрольной группой Ак (4%), в то время как в группе РІ встречается только один случай (0,5%). Отсутствие этих стратегий в репликах респондентов данной группы возможно объясняется тем, что во-первых, эти стратегии предполагают использование сложных синтаксических структур, а во-вторых, прагмалингвистические знания информантов на данном уровне владения языка не позволяют им использовать вышеуказанные стратегии в той мере как это делают респонденты с более продвинутым уровнем языка из группы РІІ. Использование языковых средств, отражающих дистанцирование во времени и пространстве, относится к негативной вежливости.

Как показал наш эксперимент, билингвы, как и представители англоязычной культуры, следуют Принципу Кооперации П. Грайса,

Принципу Вежливости Дж. Лича, используют стратегии позитивной и негативной вежливости, но делают они это в другой частотности и по-своему. Мы не можем сказать, что представители русской лингвокультуры и американской привержены лишь определенному типу стратегии поддержания раппорта, позитивному или негативному. Они лишь по-разному их реализуют. Следовательно, мы можем утверждать о наличии национальной специфики стратегий поддержания раппорта.

В этой связи мы считаем целесообразным обратиться к методике свободного ассоциативного эксперимента для выявления социокультурных особенностей понятия «просьба» в сознании носителей русского и английского языков.

2.4. Ассоциации как отражение культурно обусловленного сознания индивида

Наше сознание культурно обусловлено и находит свое отражение в языке. А.А. Леонтьев отмечал, что «в основе мировидения и миропонимания каждого народа лежит своя система предметных значений, социальных стереотипов, когнитивных схем. Поэтому сознание человека всегда этнически обусловлено...» [Леонтьев 1993: 19]. Н.В. Уфимцева так же полагает, что «содержание сознания культурно обусловлено и есть результат особой свойственной каждой культуре системы организации элементов опыта, которые сами по себе не всегда являются уникальными и повторяются во множестве культур» [Уфимцева 2016: 240]. Языковое знание человека формируется на основе его социальной среды, опыта, личностных переживаний, отношений. А.А. Леонтьев считает, что значение слова как часть языкового сознания содержит социальный и индивидуальный опыт, знания о мире, а также является формой представления знания в сознании человека [Леонтьев 2005]. По мнению А.А. Залевской, в сознании носителя языка находятся знания, не поддающиеся объяснению, но употребляемые в

речи «здесь и сейчас» [Залевская 1999]. Именно ассоциации являются отражением знаний, которые стоят за словом в конкретной культуре. Поскольку «индивидуальная память человека – это хранилище ассоциаций», можно утверждать, что «связываются между собой, т.е. ассоциируются, сливаются вместе в один образ прежде разобщенные образы восприятия, памяти, собственных действий» [там же: 54].

По словам Н.С. Кущенко, ассоциация – это своеобразная граница нашего сознательного с нашим бессознательным, особая зона «перехода» от одного процесса к другому [Кущенко 2008].

Р.М. Фрумкина объясняет ассоциацию как «связь между некими объектами или явлениями, основанную на нашем личном, субъективном опыте. Опыт этот может совпадать с опытом той культуры, к которой мы принадлежим, но всегда является также и сугубо личным, укорененным в прошлом опыте отдельного человека» [Фрумкина 2001: 189]. По мнению Н.В. Уфимцевой, ассоциативные поля, которые исследователь получает по итогам экспериментального анализа слов-стимулов, представляют собой совокупность фрагментов вербальной памяти носителя языка и его представлений о мире, отраженных в культуре, его мотивов, оценок и культурных стереотипов [Уфимцева 1996: 140].

Принцип ассоциирования помогает связать объекты, на первый взгляд, не имеющие друг к другу отношения. Он помогает «вскрыть объективно существующие в психике носителя языка семантические связи слов, языковые стереотипы – все то, что помогает впоследствии обобщить как специфические черты менталитета» [Архипова 2011: 6].

Е. И. Горошко поясняет, что под ассоциацией в настоящее время понимают «связь, образующуюся при определенных условиях между двумя и более психическими образованиями (ощущениями, двигательными актами, восприятиями, идеями и т.п.); действие этой связи – актуализация

ассоциации – состоит в том, что появление одного члена ассоциации регулярно приводит к появлению другого (других)» [Горошко 2001: 11].

Применительно к нашему исследованию мы предположили, что ассоциативный эксперимент может прояснить специфику «просьбы» в исследуемых лингвокультурах, выявить образ этого понятия, его скрытые связи и смыслы, существующие в сознании представителей русской и американской лингвокультур. В ходе данного эксперимента будет возможно определить конкретные черты менталитета русскоязычных и англоязычных испытуемых. Этот метод также помогает выявить особенности индивидуального представления просьбы в сознании носителей языка. Эти сведения, в свою очередь, могут помочь более детально объяснить речевое поведение наших респондентов, описанное в предыдущих параграфах, и более убедительно обосновать сделанные на основании этого исследования выводы.

2.5. Исследование понятия «просьба» методом свободного ассоциативного эксперимента

В Большом психологическом словаре ассоциативный эксперимент определяется как особый метод исследования мотивации личности, направленный на выявление ассоциаций, сложившихся у индивида в его предшествующем опыте [БПС: 54]. По мнению В.В. Левицкого и И.А. Стернина, ассоциативный эксперимент способствует выявлению компонентов в структуре значения слова-стимула, синтагматических и парадигматических связей слов, установлению лексико-семантических вариантов слов и механизмов ассоциирования [Левицкий, Стернин 1989: 145-146]. А.А. Залевская отмечает, что результаты эксперимента помогают «судить о том, какой признак идентифицированного исходного слова для испытуемого наиболее актуальный и послужил основанием для включения этого слова в ту или иную систему связей, обнаруживающуюся при

сопоставлении исходного слова с полученной на него реакцией» [Залевская 1990б: 10]. Н.В. Уфимцева считает, что «Ассоциативный эксперимент позволяет сделать доступным для анализа содержание сознания индивида, как правило, скрытое от внешнего наблюдателя, поскольку овнешняет его средствами языка» [Уфимцева 2016: 242].

Исходя из сказанного выше, мы предположили, что именно ассоциативный эксперимент поможет обнаружить конкретные лингвокультурные особенности понятия ПРОСЬБА и ситуаций, определяемых этим понятием, в сознании носителей русского и английского языка, представителей российской и американской культур, соответственно.

В нашем эксперименте приняли участие 55 испытуемых, носителей русского языка в возрасте 18-20 лет. Они являются студентами факультета иностранных языков первого и второго курсов Курского государственного университета. Кроме того, в эксперименте принимали участие 55 американских студентов Mount Union University из г. Аллаянс, штат Огайо в возрасте 18-20 лет. Испытуемым предлагалось написать первые пришедшие в голову слова на слово-стимул *просьба/request*. Количество реакций не ограничивалось. Полученные данные были классифицированы по наиболее значительным семантическим признакам, которые можно выделить в структуре ассоциатов, и по смысловому признаку. Классификации Е.И. Горошко [Горошко 2001], Н.И. Степыкина [Степыкин 2010], Е.А. Таныгиной [Таныгина 2012], которые в своих исследованиях использовали свободный ассоциативный эксперимент, легли в основу нашей классификации. Однако классификация в нашем исследовании была расширена с учетом полученных реакций.

У русских респондентов общее число реакций составило 311:

1) маркеры вежливости (всего 8 реакций, 2,6 % от общего числа реакций): *пожалуйста (5), спасибо (3)*;

2) лица, к кому обращена просьба (всего 19 реакций, 6,1 % от общего числа реакций):

друг/друзья (11), родители (4), мама, Бог, школа, семья;

3) пояснительные (описательные) ассоциации (связаны с попытками пояснить стимул), всего 86 реакций, 27, 6 % от общего числа реакций:

помощь (34), одолжение (9), услуга (7), прошение (4), необходимость (3), приказ (3), совет (3), безвозмездная/безвозмездно (2), желание (2), поручение (2), жалоба (2), личная (2), пощада, маленькая помощь, содействие, отдача, предложение, требование, маленькая, настоятельная, деловая, отказ, ответственность, терпение, серьезное, взаимообмен, прощение;

4) эмотивно-оценочные ассоциации с негативным оттенком (всего 55 реакций, 17,6 % от общего числа реакций):

нужда/большая нужда (7), мольба (5), невыполнимая (5), беспомощность (3), проблема (3), попрошайничество/попрошайка (2), сомнение (2), безысходность (2), отчаяние (2), унижение (2), выпрашивание, неудобство, стыд, стеснение, волнение, нищий, бессилие, безнадежность, неуверенность, странная, слезная, корыстная, затруднительная, неприятный, приказной, бедность, тяжелая ситуация, гордость, скупость, слабость, милостыня, плачь;

5) операциональные реакции (всего 56 реакций, 18 % от общего числа реакций):

просить (14), помогать/помоги/помочь (7), умолять (6), выполнять (5), выручить (4), отклонить(3), доверить/довериться (2), одолжить (2), выслушать (2), дать (2), узнать, рассказать, желать вознаградить, жертвовать, надеяться, использовать, эксплуатировать, ждать;

6) эмотивно-оценочные ассоциации с положительным оттенком (всего 66 реакций, 21,2 % от общего числа реакций):

дружеская/дружба (10), добро/доброта/добрая/добродушный (8), отзывчивость (6), доверие (5), вежливая/вежливость (5), взаимовыручка (4), уважительная/уважение (4), приятная (4), поддержка (3), надежда (3), важная/важность (2), мягкая, нормальная, добросовестный, добродетель, благородство, безвозмездность, согласие, взаимообмен, ответственность, спасение, понимание, милосердие;

7) форма постановки просьбы и ее длительность (всего 9 реакций, 2,9 % от общего числа реакций):

вопрос (5), диалог, процесс, момент, обращение к другу;

8) просьба как выгода (всего 7 реакций, 2,2 % от общего числа реакций):

деньги (4), выгода (2), легкий выход (1).

9) степень нежелания/желания выполнять просьбу (всего 5 реакций, 1,6 % от общего числа реакций):

нежелание выполнять (2), лень, незамедлительно, неохота

Если мы обратимся к русскому ассоциативному словарю под редакцией Ю. Караулова, Г. Черкасовой, Н. Уфимцевой [РАС 2002], то увидим, что ядро ассоциативного поля здесь также составляет лексема *помощь* и ее словоформы (*помощи, о помощи*). Периферия ассоциативного поля в данной словарной статье представлена лексемами *мольба, большая, огромная*. Лексема *мольба* также присутствует в ответах русских испытуемых в группе эмотивно-оценочных ассоциаций с негативным оттенком. Стоит отметить, что эта группа ассоциаций в словарной статье также как и в нашем эксперименте широко представлена разнообразными реакциями, такими как, *щасс, челобитная, унижительно, унижение, уламывать, удар, слезная, мольба, не выполнена/невыполненная/невыполнима, глупая, не дам, неудовлетворенный, ненужная, обида*. В эту группу также можно отнести операциональные реакции с отрицательным значением, например, *не беспокоить, не дам, не*

мешать, отказать, помолчать, не шуметь, руки не подавать. Эти данные свидетельствуют о том, что просьба воспринимается русскими людьми любого возраста как вынужденная и крайне неприятная мера, вызывающая негативные эмоции.

От американских респондентов было получено всего 203 реакции. В соответствии с выделенными признаками ассоциации были распределены по тем же группам:

1) маркеры вежливости (всего 6 реакций, 3% от общего числа реакций):
please (3), polite (2), politely;

2) лица, к кому обращена просьба (всего 2 реакции, 1% от общего числа реакций):

friend(s) (2);

3) пояснительные (описательные) ассоциации (связаны с попытками пояснить стимул), всего 64 реакции, 31,5 % от общего числа реакций:

need/need help (14), favour (13), help (8), permission (8), demand (6), offer (3), task (3), assistance (2), information (2), invitation (2), command, plea, aid;

4) эмотивно-оценочные ассоциации с негативным оттенком (всего 3 реакции, 1,5% от общего числа реакций):

nagging, irritating, annoy ;

5) операциональные реакции (всего 89 реакций, 43,8 % от общего числа реакций):

ask (48), want (16), desire (5), beg (3), inquire (3), seek, complete, suggest, get, give me, plead, expect, don't have, don't know, accept, deny, implore, wonder, wish;

6) эмотивно-оценочные ассоциации с положительным оттенком (всего 2 реакции, 1% от общего числа реакций):

helpful, friendliness;

7) форма постановки просьбы (всего 16 реакций, 7,8% от общего числа реакций):

question (13), may I have, what, why;

8) просьба как выгода (всего 3 реакции, 1,5% от общего числа реакций):

money (3);

9) ассоциации на значение слова *request* как «запрос», используемое в деловой сфере (всего 16 реакций, 8% от общего числа реакций):

work (4), formal (3), forms to fill out (2), request (2), order, an office, an e-mail, proposal, jobs;

10) отдельные слова-реакции (всего 2 реакции, 1% от общего числа реакций):

time, curious.

Обратившись к базе данных ассоциаций, созданной учеными университета Южной Флориды (The University of South Florida Word Association, Rhyme and Word Fragment Norms) [Nelson et al 1998], которая представляет собой наиболее полный источник ассоциаций американского варианта английского языка, можно увидеть, что ядро ассоциативного поля здесь также как и в ответах американских испытуемых составляет реакция *ask*. Периферийная область также совпадает с реакциями испытуемых нашего эксперимента, так как начинается с глагола *want*. В данном источнике также встречаются ассоциаты, имеющие отношение к деловой сфере использования лексемы *request*, например, *demand/order/form*. В данном списке ассоциаций нет каких-либо эмоционально- оценочных ассоциаций кроме лексемы *special*. Интересно, что в этом источнике лексема *request* сама является ассоциацией к таким словам как *beg, demand, favour, suggestion*. Все эти слова встречаются в реакциях американских испытуемых нашего эксперимента.

Сопоставим реакции русских и американских представителей на понятие «просьба» (см. табл. 36):

Таблица 36. Сопоставление реакций, полученных от русских и американских информантов

Групповые признаки	Реакции	
	Русские респонденты (всего 311 реакций)	Американские респонденты (всего 202 реакции)
1. Маркер вежливости	<i>пожалуйста</i> (5), <i>спасибо</i> (3) – всего 8 реакций (2,6 %)	<i>please</i> (3), <i>polite</i> (2), <i>politely</i> – всего 6 реакций (3%)
2. Лица, к кому обращена просьба	<i>друг/друзья</i> (11), <i>родители</i> (4), <i>мама</i> , <i>Бог</i> , <i>школа</i> , <i>семья</i> - всего 19 реакций (6,1%)	<i>friend(s)</i> (2) – всего 2 реакции (1%)
3. Пояснительные (описательные) ассоциации	<i>помощь</i> (34), <i>одолжение</i> (9), <i>услуга</i> (7), <i>прошение</i> (4), <i>необходимость</i> (3), <i>приказ</i> (3), <i>совет</i> (3), <i>безвозмездная/безвозмездно</i> (2), <i>желание</i> (2), <i>поручение</i> (2), <i>жалоба</i> (2), <i>личная</i> (2), <i>пощада</i> , <i>маленькая помощь</i> , <i>содействие</i> , <i>отдача</i> , <i>предложение</i> , <i>требование</i> , <i>маленькая</i> , <i>настоятельная</i> , <i>деловая</i> , <i>отказ</i> , <i>ответственность</i> , <i>терпение</i> , <i>серьезное</i> , <i>взаимообмен</i> , <i>прощение</i> - всего 86 реакций (27,6 %)	<i>need/need help</i> (14), <i>favour</i> (13), <i>help</i> (8), <i>permission</i> (8), <i>demand</i> (6), <i>offer</i> (3), <i>task</i> (3), <i>assistance</i> (2), <i>information</i> (2), <i>invitation</i> (2), <i>command</i> , <i>plea</i> , <i>aid</i> , <i>time</i> – всего 65 реакции (32 %)
4. Эмотивно-оценочные ассоциации с негативным оттенком	<i>нужда/большая нужда</i> (7), <i>мольба</i> (5), <i>невыполнимая</i> (5), <i>беспомощность</i> (3), <i>проблема</i> (3), <i>попрошайничество/попрошайка</i> (2), <i>сомнение</i> (2), <i>безысходность</i> (2), <i>отчаяние</i> (2), <i>унижение</i> (2), <i>выпрашивание</i> , <i>неудобство</i> , <i>стыд</i> , <i>стеснение</i> , <i>волнение</i> , <i>нищий</i> , <i>бессилие</i> , <i>безнадежность</i> , <i>неуверенность</i> , <i>странная</i> , <i>слезная</i> , <i>корыстная</i> , <i>затруднительная</i> , <i>неприятный</i> , <i>приказной</i> , <i>бедность</i> , <i>тяжелая ситуация</i> , <i>гордость</i> , <i>скупость</i> , <i>слабость</i> , <i>милостыня</i> , <i>плачь</i> – всего 55 реакций (17,6 %)	<i>nagging</i> , <i>irritating</i> , <i>annoy</i> – всего 3 реакции (1,5%)
5. Операциональные реакции	<i>просить</i> (14), <i>помогать/помоги/помочь</i> (7), <i>умолять</i> (6), <i>выполнять</i> (5), <i>выручить</i> (4), <i>отклонить</i> (3), <i>доверить/довериться</i> (2), <i>одолжить</i> (2), <i>выслушать</i> (2), <i>дать</i> (2), <i>узнать</i> , <i>рассказать</i> , <i>желать</i> <i>вознаградить</i> , <i>жертвовать</i> , <i>надеяться</i> , <i>использовать</i> , <i>эксплуатировать</i> , <i>ждать</i> – всего 56 реакций (18 %)	<i>ask</i> (48), <i>want</i> (16), <i>desire</i> (5), <i>beg</i> (3), <i>inquire</i> (3), <i>seek</i> , <i>complete</i> , <i>suggest</i> , <i>get</i> , <i>give me</i> , <i>plead</i> , <i>expect</i> , <i>don't have</i> , <i>don't know</i> , <i>accept</i> , <i>deny</i> , <i>implore</i> , <i>wonder</i> , <i>wish</i> – всего 89 реакций (43,8 %)

6. Эмотивно-оценочные ассоциации с положительным оттенком	дружеская/дружба (10), добро/доброта/добрая/добродушный (8), отзывчивость (6), доверие (5), вежливая/вежливость (5), взаимовыручка (4), уважительная/уважение (4), приятная (4), поддержка (3), надежда (3), важная/важность (2), мягкая, нормальная, добросовестный, добродетель, благородство, безвозмездность, согласие, взаимообмен, ответственность, спасение, понимание, милосердие – всего 66 реакций (21,2 %)	<i>helpful, friendliness</i> - всего 2 реакции (1%)
7. Форма постановки просьбы	<i>вопрос (5), диалог, процесс, момент, обращение к другу</i> – всего 9 реакций (2,9 %)	<i>question (13), may I have, what, why</i> – всего 16 реакций (7,8%)
8. Просьба как выгода	<i>деньги (4), выгода (2), легкий выход (1)</i> – всего 7 реакций (2,2 %)	<i>money (3)</i> – всего 3 реакции (1,5%)
9. Ассоциации на значение слова <i>request</i> как «запрос», используемое в деловой сфере		<i>work (4), formal (3), forms to fill out (2), request (2), order, an office, an e-mail, proposal, jobs</i> – всего 16 реакций (8%)
10. Степень нежелания/желания выполнять просьбу	<i>нежелание выполнять (2), лень, незамедлительно, неохота</i> – всего 5 реакций (1,6 %)	

Групповая соотнесенность ассоциаций по признакам у русских и американских испытуемых практически совпадает. Однако количественный и качественный состав заметно отличается. Общее число реакций у американских испытуемых гораздо меньше чем у русских. У русских респондентов можно наблюдать широкую вариативность обозначения смысла просьбы, и это проявляется в каждой группе признаков. В реакциях испытуемых отражается индивидуальное знание носителей обоих языков.

По понятийному признаку американские респонденты рассматривают просьбу, прежде всего как *необходимость в чем-то* и *одолжение*, и только потом как *помощь, разрешение*. У русских респондентов ядро

ассоциативного поля сосредотачивается на лексеме *помощь*, а периферия ассоциативного поля начинается с лексем *одолжение и услуга*.

У русских респондентов ядро ассоциативного поля эмотивно-оценочных ассоциаций с негативным оттенком сосредоточено на лексемах *нужда, мольба, невыполнимая*. Эти лексемы отражают безысходность просьбы, несут отпечаток страданий, тяжелой жизни. Это подчеркивает тот факт, что просьба воспринимается испытуемыми, прежде всего, как крайняя мера, возникшая в результате наличия определенных проблем. В реакциях американских испытуемых мы встретим только лексемы, несущие оттенок *раздражения*, которое может вызвать просьба.

По операциональному признаку американские респонденты дали больше всего ассоциаций, из которых ядро составляет лексема *просить*. Периферийный диапазон начинается с лексемы *хотеть*. У русских испытуемых ядро ассоциативного поля также составляет лексема *просить*, но используется она гораздо реже. Область периферии начинается с лексемы *помогать*.

Русские испытуемые среди лиц, к которым обращаются с просьбой, отмечают в первую очередь *друзей*, затем *родителей*. В ответах американских испытуемых мы встречаем только две единицы лексемы *друзья*.

Группа ассоциаций, объединенная по признаку выгоды, имеет сходное ассоциативное ядро у обеих групп и представлена лексемой «деньги».

Что касается признака формы постановки просьбы, то мы можем наблюдать, что русские представители, в отличие от американских, видят в просьбе не только вопрос, но и рассматривают ее как *диалог, процесс, момент, обращение к другу*.

Группа эмотивно-оценочных ассоциаций с положительным оттенком у русских испытуемых достаточно широко представлена в отличие от американских респондентов. Ядро ассоциативного поля здесь составляют

лексемы *дружба и доброта*. Периферийная область здесь очень разнообразная и начинается с лексем *отзывчивость, доверие, уважение, вежливость, взаимовыручка*. Ассоциации этой группы говорят нам о том, что обратившийся с просьбой человек ищет, прежде всего, понимания у слушающего.

Многие реакции русских испытуемых грамматически связаны со словом-стимулом, так как представляют собой словосочетания вида прилагательное и существительное. Они представляют собой также устойчивые речевые словосочетания, например, *личная просьба, настоятельная просьба, невыполнимая просьба*.

В английском языке просьба имеет также значение «запрос», используемое в деловой сфере. В связи с этим у американских респондентов есть еще одна группа признаков, где ядро ассоциативного поля составляет лексема *work*.

Благодаря многофакторному анализу мы охарактеризовали явление просьбы в межкультурном диапазоне с точки зрения дискурсивной составляющей, основанной на многих аспектах, и когнитивной. Как справедливо отмечает Е.С. Кубрякова «адекватное познание языковых явлений происходит при анализе их в двух системах координат, т.е. на пересечении когниции и коммуникации» [Кубрякова 2004: 325]. По словам Л.Г. Лузиной «эти функции, когниция и коммуникация, в равной мере детерминируют специфику языка и его устройство. При этом, самое главное заключается в том, что функции языка нельзя рассматривать изолированно, а только в их неперменном и непрерывном согласовании» [Лузина 2008: 4].

2.6. Выводы по Главе 2

По итогам эксперимента с использованием письменного дискурсивного теста мы можем отметить, что участники группы РII с более продвинутым уровнем владения иностранным языком ощущали себя более свободно при выполнении некоторых стратегий по сравнению с группой PI. Знание языковых форм давало им возможность экспериментировать при реализации разных стратегий. Например, они активно прибегали к стратегии предварительного обозначения просьбы, уменьшения затрачиваемых усилий по сравнению с группой PI. Респонденты РII использовали в два раза больше оснований для просьбы чем PI и контрольная группа. По показателям подготовительной стратегии, стратегии выражения желания, стратегии утверждения факта они также опережают группу с более слабыми знаниями иностранного языка.

Однако чересчур обильное использование некоторых стратегий не приближало представителей группы РII к показателям контрольной группы, и что важнее всего, к идентичному в этой группе использованию стратегий и языковых средств. Как мы отмечали выше, несмотря на активное использование подготовительной стратегии в основном акте просьбы русские респонденты не употребили основных конвенциональных конструкций, на которые опирались в своих ответах представители контрольной группы, например, *Would you happen..., Would you be willing..., Would you be able..., Do you think you could..., Is there any way you would*. И наоборот, русские информанты использовали такие конструкции, которых нет в дискурсе американских представителей, например, *Could you be so polite/Would you be so kind; Couldn't you.../Don't you have.../Wouldn't you...* и т.д. В целом, особенность дискурсивного поведения билингвов при реализации основного акта просьбы характеризуется или недостаточным использованием определенных стратегий на иностранном языке (например, стратегия запроса информации) или использованием стратегий, которых нет

или почти нет в дискурсе носителей языка (стратегия предложения, прямая просьба, стратегия выражения желания). Таким образом, мы можем отметить, что высокий уровень владения языком не обеспечивает владение необходимыми прагматическими знаниями.

Выбор дискурсивных стратегий при общении на иностранном языке во многом определяется самобытным отношением носителей русского языка к понятию «просьба». Например, стратегия утверждения факта в группе РП больше напоминает благодарность (в отличие от контрольной группы). Стратегия предложения, которая способствует установлению доверительных отношений между участниками коммуникации, использовалась только русскоязычными респондентами. Стратегии вспомогательного акта просьбы особенно ярко показывают различия, существующие у представителей двух культур в отношении к просьбе (см. диагр.2). Носители русского языка в отличие от американских представителей чаще используют вспомогательную стратегию – основание для просьбы (см. диагр. 2). Они считают необходимым предоставить адресату объяснения, тем самым установив с ним контакт для перехода к осуществлению основного акта просьбы. Гораздо чаще, чем американские респонденты русские респонденты используют стратегию извинения. Несмотря на то что данная стратегия используется в основном как обращение, многие языковые средства данной стратегии отличаются искренними заявлениями о неудобствах, связанных с выполнением просьбы, например, *I'm sorry for interrupting/Sorry to disturb you/I'm extremely sorry/I'm so embarrassed bothering you/I beg your pardon/I don't want to disturb you*. Таких конструкций в группе Ак мы не встречаем. Стратегия предварительного обозначения просьбы, стратегия уменьшения затрачиваемых усилий, стратегия приглушения значения, стратегия устранения возможных возражений, маркер вежливости, стратегия извинения – все эти стратегии используются русскими респондентами чаще чем американскими, так как они отражают нормы поддержания гармоничных отношений русской языковой культуры. Данные стратегии способствуют

установлению доверительных отношений между адресатом и адресантом и соответственно доброжелательного отношения к просьбе последнего.

Отклонения от прагматических норм, которые мы отметили в дискурсе билингвов, связаны с влиянием когнитивной модели речевого акта просьбы русской лингвокультуры.

Рассматривая ситуацию просьбы как хорошо знакомое в родной культуре событие, билингвы в нашем эксперименте использовали когнитивную модель родной лингвокультуры как базу, облекая ее в форму грамматики и лексики иностранного языка. В сознании билингва уже есть модель данного речевого события, поэтому добавляются только языковые средства другого языка. В дискурсе русскоязычных информантов присутствует много стратегий, которые в большинстве случаев являются грамматически правильными, но реализуют интерактивную модель русской ситуации общения. В данном случае мы можем говорить о том, что в сознании билингва в результате слияния моделей двух культур образуется совершенно новая модель – промежуточный язык. Располагая знаниями об интерактивных моделях дискурсивных событий и языковых средств их реализации, речевая деятельность билингва отличается от речевой деятельности носителя языка. Она подвергается воздействию самых разных социолингвистических факторов. Билингв в данном случае действует неосознанно. Его речевая деятельность находится под влиянием родного языка, культуры, национального сознания. У него появляется своя система правил, по которым он осуществляет коммуникацию. Структуры сложившегося промежуточного языка возникают как результаты нарушений конвенций изучаемого языка. Вследствие актуализации промежуточной системы знаний билингв использует дискурсивные стратегии поддержания раппорта, отличающиеся от используемых носителями языка. Это может привести к образованию негативных стереотипов и конфликтному межкультурному общению.

О влиянии когнитивной модели речевого акта просьбы русской лингвокультуры говорят случаи социопрагматического и прагмалингвистического переносов, которые можно было отметить в каждой экспериментальной ситуации письменного дискурсивного теста. Первый был связан с переносом элементов речевых актов, а второй с переносом отдельных языковых средств. Переносу подвергались также нормы поддержания раппорта, отвечающие за нормы вежливости, характерные для русской лингвокультуры.

Именно уникальные лингвокультурные особенности модели речевого акта просьбы русского языка определяют интерактивный стиль поведения русскоязычных испытуемых независимо от степени владения иностранным языком. Билингвы при общении на иностранном языке строят свои высказывания, находясь под влиянием своего коммуникативного сознания. Те слова-реакции, которые мы получили в результате свободного ассоциативного эксперимента, отразили индивидуальный опыт испытуемых, показав их самобытное отношение к просьбе. У русских респондентов в большом объеме представлены группы с пояснительными (описательными) ассоциациями, эмотивно-оценочными ассоциациями с положительным оттенком, эмотивно-оценочными ассоциациями с негативным оттенком. У американских респондентов мы наблюдаем минимальную степень вариативности.

При сопоставлении смысловых компонентов слова-стимула просьба, выявленных в ассоциациях представителей двух культур, мы можем отметить, что американские испытуемые показывают формальное, нейтральное отношение к просьбе, отражающее личную потребность и заинтересованность. В сознании носителей русской культуры просьба рассматривается как двусторонний процесс, основанный на взаимном уважении и связанный с глубокими эмоциями и переживаниями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящем исследовании мы предприняли попытку рассмотреть РА Просьбы в рамках комплексного прагматического и когнитивного подхода. Нас интересовали закономерности организации дискурса носителей русского языка, изучающих иностранный (английский) язык и имеющих разные уровни владения языком, и у представителей американской языковой культуры. Прагматический подход дает возможность проанализировать различные механизмы дискурсивной деятельности в рамках естественной коммуникации. Данный подход опирается на принципы речевого поведения, предложенные П. Грайсом, Принцип Вежливости Дж. Лича, такие явления как «социальное лицо», раппорт (вежливость).

Анализ эмпирического материала, полученного в результате письменного дискурсивного теста, основанного на ситуациях с РА Просьбы, показал существенные различия между дискурсом носителей американского варианта английского языка и билингов, носителей русского языка, изучающих английский язык. Как показал эксперимент, и представители американской лингвокультуры, и представители русской лингвокультуры использовали в своем дискурсе стратегии поддержания раппорта. Однако, степень их использования и набор языковых средств, реализующих данные стратегии различны в этих культурах. Эти стратегии проявляются в составляющих РА Просьбы основных и вспомогательных речевых актах, а также в лексических, фразовых и синтаксических усилителях коммуникативного намерения. Вспомогательным речевым актам, а также лексическим, фразовым и синтаксическим усилителям коммуникативного намерения принадлежит особая роль в поддержании гармоничных условий общения и достижении коммуникативных целей. Русские респонденты прибегали к данным стратегиям, служащим для поддержания раппорта, гораздо чаще, чем американские. Это обусловлено интерферирующим

влиянием русского языка, проявившимся так же в социопрагматическом и прагмалингвистическом переносах. Подобное дискурсивное поведение русскоязычных респондентов продиктовано проявлением промежуточной когнитивной модели речевой ситуации просьбы. Имея в своем сознании когнитивную модель речевого акта просьбы родной лингвокультуры и используя языковые средства изучаемой лингвокультуры, билингв в результате актуализирует когнитивную модель, которая проявляется в использовании дискурсивных стратегий, не соответствующих нормам иностранной лингвокультуры.

Ассоциативный эксперимент позволил выявить внутреннее содержание понятия «просьбы», его скрытый смысл, существующий в сознании индивидуальных представителей обеих культур. По итогам данного эксперимента мы пришли к выводу, что выбор дискурсивных стратегий русскоязычных респондентов на иностранном языке связан напрямую с их представлениями о сущности просьбы. Слова-реакции носителей русского языка отличаются высокой степенью частотности по всем групповым признакам в отличие от реакций американских респондентов. Основываясь на ассоциациях, данных представителями русской культуры на слово *просьба*, мы можем заключить, что просьба в их сознании предстает как сложное многогранное понятие, имеющее и положительные и отрицательные стороны. Это отразилось в дискурсе билингвов. Так, языковые средства, используемые для выражения многих стратегий как основных, так и вспомогательных речевых актов, имели яркую эмоциональную составляющую в отличие от языковых средств, использованных американскими респондентами. К тому же, русские респонденты прибегали к вспомогательным речевым актам, служащим для поддержания гармоничных условий общения, гораздо чаще, чем американские. Судя по ассоциативным реакциям американских испытуемых, их отношение к просьбе можно охарактеризовать как формальное и нейтральное. Это можно проследить и по

достаточно нейтральной интерактивной модели, которую они использовали, с более низкой степенью вариативности стратегий и средств реализации этих стратегий.

Мы можем утверждать, что прагматические знания зависят в большей степени не от уровня изучаемого языка билингвов, а от их отношения к конкретным понятиям, в данном случае к понятию просьба, бытующему в данной культуре.

Данные, полученные в ходе нашего исследования, демонстрируют важность описанных когнитивных, прагматических, лингвистических, культурных аспектов дискурсивной деятельности носителей разных лингвокультур. Они имеют большое практическое значение, так как дают возможность овладеть знаниями, необходимыми для успешной дискурсивной деятельности на иностранном языке. Эти знания позволяют минимизировать конфликты и повысить эффективность общения в условиях межкультурной коммуникации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамова Т.В. Национальная специфика культуры речевого общения в косвенных речевых актах // Теоретическая и прикладная лингвистика. Межвузовский сборник научных трудов. Язык и социальная среда. – Воронеж: Изд. Воронежского Гос. Тех. Ун-та, 2000. – Вып.2. – С. 127-135.
2. Ажеж К. Человек говорящий: Вклад лингвистики в гуманитарные науки: пер. с фр. / К. Ажеж. - М.: УРСС, 2003. – 301 с.
3. Аристова Н.С. Коммуникативный акт просьбы и его реализация в рамках высокой тональности общения (на материале английского языка) // Вестник КГТУ им. Н.А. Туполева. – Казань: Изд-во КГТУ, 2006. – №4. – С. 73-75.
4. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь./ Гл. ред. В.Н. Ярцева, – М.: Сов. Энциклопедия, 1990. – С. 136-137.
5. Арутюнова Н.Д. Речевой Акт // Языкознание. Большой Энциклопедический словарь. / Гл. ред. В.Н. Ярцева. – 2-е изд. – М.: Большая Российская Энциклопедия, 1998. – 685 с.
6. Архипова С.В. Ассоциативный эксперимент в психолингвистике / С.В. Архипова // Вестник Бурятского государственного университета. – 2011. – №11. – С. 6-9.
7. Ахунзянов Э.М. Общее языкознание. – Казань: Изд-во Казанского университета, 1981. – 288 с.
8. Баграмова Н.В. Лингвометодические основы обучения лексической стороне устной речи на английском языке как втором иностранном в педагогическом вузе: Дисс... д. пед. н. – СПб., 1993. – 504 с.

9. Байрак Н.В. Особенности организации дискурса в ситуации приглашения в британской языковой культуре: дис. ... канд. филол. наук. – Воронеж, 2006. – 185 с.
10. Беляева Е.И. Грамматика и прагматика побуждения: английский язык. – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 1992. –168 с.
11. Бергельсон М.Б. Межкультурная коммуникация как интеракция лингвокультурных моделей // Язык. Культура. Общение. Сборник научных трудов в честь юбилея заслуженного профессора МГУ имени М.В. Ломоносова С.Г. Тер-Минасовой. – М.: Гнозис, 2008, – с. 427-435.
12. Богданов В.В. Коммуникативная компетенция и коммуникативное лидерство // Язык, дискурс и личность. Межвузовский сборник научных трудов. – Тверь: Изд-во ТГУ, 1990. – С. 26-31.
13. Бондарко А.В. О стратификации семантики // Общее языкознание и теория грамматики. – СПб., 1998. – С. 51- 63.
14. Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Косвенное выражение побуждения: общекоммуникативные постулаты или внеязыковые конвенции? // Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики). – М.: Языки русской культуры, 1997. – С. 283-291.
15. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание. – М.: Русские словари, 1996. – 411 с.
16. Вежбицкая А. Из книги «Семантические примитивы». Введение // Семиотика: Антология / Сост. Ю.С. Степанов. Изд. 2-е, испр. и доп. – М: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2001. – 702 с.
17. Виноградов В.А. Стратификация нормы, интерференция и обучение языку // Лингвистические основы преподавания языка. – М., 1983. – С. 44-65.
18. Вишневская Г. М. Интерференция и акцент (на материале интонационных ошибок при изучении неродного языка). Дис. ...д-ра филол. наук. – СПб, 1993. – 373 с.

19. Герасимов В.И. На пути к когнитивной модели языка / В.И. Герасимов, В.В.Петров // Новое в зарубежной лингвистике.– М: «Прогресс», 1988. – Вып.13. – С.5-11.
20. Гивон Т. Система обработки визуальной информации как ступень в эволюции человеческого языка // Вестник Московского Университета. – Сер.9. Филология. – 2004. – №3. – с. 117-173.
21. Глейтман Г., Фридлунд А., Райсберг Д. Основы психологии. – СПб.: Речь, 2001. – 626с.
22. Горошко Е. И. Интегративная модель свободного ассоциативного эксперимента. – М., 2001. – [www. textology.ru](http://www.textology.ru) (электронная версия)
23. Гордон Д., Дж. Лакофф. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1985. – Вып. 16. – С. 276 – 302.
24. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. – М.,1985. – Вып. 16. – С. 217 – 237.
25. Григорьева Н.В. Стратегии вежливости в речевой коммуникации представителей британской, американской и австралийской лингвокультур: дис. ... канд. филол. наук. – Санкт-Петербург, 2009. – 232 с.
26. Давыдова Л.З. Понятийная категория этикетности и ее отражение в косвенных речевых актах // Понятийные категории и их языковая реализация. – Л.: Изд-во ЛГПИ, 1989. – 102 с.
27. Дебрэнн М. Теоретические и прикладные аспекты межъязыковой девиатологии: дис. ... д-ра филол. наук. – Новосибирск, 2006. – 375 с.
28. Еремеев Я.Н. Директивные высказывания с точки зрения диалогического подхода // Теоретическая и прикладная лингвистика. Межвузовский сборник научных трудов. – Воронеж: Изд. Воронежского Гос. Тех. Ун-та, 2000. – Вып.2. – С. 109-126.

29. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. В 1 т. Т. 1: А-О / Т. Ф. Ефремова. – М.: Русский язык, 2000. – 1213 с.
30. Жучков Д.О. Речевой акт угрозы как объект прагмалингвистического анализа: дис. ...канд. филол. наук. – Воронеж, 2004. – 178 с.
31. Закирьянов К.З. Двухязычие и интерференция. Учеб. пособие. – Уфа: Изд-во Башкирского ун-та, 1984. – 80с.
32. Залевская А.А. Виды знания и их взаимодействие в коммуникации // Мышление и коммуникация. – М: Ин-т Языкознания АН СССР, 1990а. – С.84-92.
33. Залевская А.А. Слово в лексиконе человека: психолингвистическое исследование. – Воронеж: Изд-во Воронежского университета, 1990б. – 206 с.
34. Залевская А.А. Функциональная основа разграничения парадигматических и синтагматических связей при анализе материалов ассоциативных экспериментов // Структурно-семантические исследования русского языка. – Воронеж: Изд-во Воронеж ун-та, 1994. – С. 5-13.
35. Залевская А.А. Введение в психолингвистику. – М.: РГГУ, 1999. – 382 с.
36. Залевская А.А. Психолингвистические исследования. Слово. Текст: Избранные труды. – М.: Гнозис, 2005. – 543 с.
37. Залевская А.А. Вопросы теории двухязычия. Монография. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2009. – 144 с.
38. Залевская А.А., Медведева И.Л. Психолингвистические проблемы учебного двухязычия. Учеб. пособие. М-во образования Рос. Федерации. – Тверь: Тверской гос. ун-т, 2002. – 194 с.
39. Земская Е.А. Язык как деятельность: морфема, слово, речь. Монография. – М., Языки славянской культуры, 2004. – 688 с.

40. Имедадзе Н.В. Некоторые вопросы типологии билингвизма // Психологические и лингвистические проблемы языковых контактов. – Калинин: Калинин. гос. ун-т, 1978. – С. 31-41.
41. Кабакчи В.В. Прагматика иноязычия // Прагматический аспект предложения и текста. –Л.: Изд-во ЛГПИ, 1990. – С. 30-41.
42. Карабан В.И. Аргументация просьб в комплексных директивах // Речевое общение и аргументация. – СПб: Экополис и Культура, 1993. – Вып. 1. – С. 39-60.
43. Карасик В.И. Язык социального статуса. – М.: Гнозис, 2002. – 333 с.
44. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. – М.,1985. – Вып. 16. – С. 349-383.
45. Красных В. В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? - М.: ИИТДГК «Гнозис», 2003. – 375 с.
46. Кубрякова Е.С. О понятиях дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике (обзор) // Дискурс, речь, речевая деятельность:Функциональные и структурные аспекты. – М.: Институт языкознания РАН, 2000. – С. 5-23.
47. Кубрякова Е.С. ЯЗЫК И ЗНАНИЕ: На пути получения знаний о языке: части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира. Рос. Академия наук. Институт языкознания. – М.: Языки славянской культуры, 2004. – 560 с.
48. Кущенко Н.С. Профессиональная обусловленность ментального лексикона (на материале речи юристов, медиков, военных) // Вестник ЧГПУ. Серия: Филология и искусствоведение. – 2008. – №6. – С. 210-223.
49. Ларина Т.В. Категория «вежливость» в английской и русской коммуникативных культурах. – М.: Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 2003. – 315 с.

50. Левицкий В.В. Стернин И.А. Экспериментальные методы в семасиологии. – Воронеж, 1989. – 193 с.
51. Леонтьев А.А. Языковое сознание и образ мира // Язык и сознание: парадоксальная рациональность. – М.: Институт языкознания РАН, 1993. – С.16-21.
52. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Смысл, Академия, 2005. – 352 с.
53. Лузина Л.Г. О когнитивно-дискурсивной парадигме лингвистического знания // Парадигмы научного знания в современной лингвистике: Сб. науч. трудов. – М. ИНИОН РАН, 2008. – С. 40-48.
54. Лурье С.В. Культурная антропология в России и на Западе: концептуальные различия // Общественные науки и современность. – 1997. – №2. – С. 152.
55. Макаров М. Л. Основы теории дискурса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
56. Маслова А.Ю. Введение в прагмалингвистику. Учеб. пособие. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 152 с
57. Мечковская Н.Б. Языковой контакт // Общее языкознание. – Минск : Высш. школа, 1983. - 456 с.
58. Пилипчук С.В. Промежуточный язык как некоторый допустимый этап на пути овладения вторым языком // Слово и текст: психолингвистический подход. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2003. – Вып. 1. – С. 121-126.
59. Пинкер С. Язык как инстинкт: Пер. с англ. / Общ. ред.В.Д. Мазо. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 456 с.
60. Розенцвейг В.Ю. Основные вопросы теории языковых контактов // Новое в лингвистике. Вып. VI. Языковые контакты. – М., 1972. – С. 5-24.
61. Сазонова Т.Ю. Модели репрезентации культурного знания [Электронный ресурс] / Т.Ю. Сазонова // «Теория языка и

межкультурная коммуникация» – Курск: КГУ, 2009. – №1 (5). – Режим доступа: <http://tl-ic.kursksu.ru/pdf/005-13.pdf>.

62. Серль Дж. Р. Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1986. – Вып 17. – С. 195–222.
63. Серль Дж. Р. Что такое речевой акт? // Зарубежная лингвистика: Пер. с англ. / Общ. ред. В.А. Звегинцева, Б.А. Успенского, Б.Ю. Городицкого. – М., 1999. – Вып.2. – С.210-228.
64. Серль Дж. Р., Вандервекен Д. Основные понятия исчисления речевых актов / Пер. с англ. А.Л. Блинова // Новое в зарубежной лингвистике. Логический анализ естественного языка. – М.: Прогресс, 1986. – Вып.18. – С. 242-264.
65. Степыкин Н.И. Моделирование концепта «Вежливость» (по данным ассоциативных словарей) // Вестник МГЛУ. – М. 2010. – Вып. 24. (603). – С.94-103.
66. Сусов И.П. Прагматика дискурса и этнолингвистические проблемы // Прагматика этноспецифического дискурса. Материалы симпозиума. – Бэлць, 1990а. – С. 2- 5.
67. Сусов И.П. Семиотика и лингвистическая прагматика / И.П. Сусов // Язык, личность и дискурс. – Тверь, 1990б. – С. 42-63.
68. Тамбовкина Т.Ю. Самообучение иностранным языкам как подсистема вузовского лингвистического образования: дис. ...докт. пед. наук. – Москва, 2007. – 375 с.
69. Таныгина Е.А. Образ цвета в сознании носителя языка: дис. ...канд. филол. наук. – Курск, 2012. – 200 с.
70. Успенский М.Б. Внешняя интерференция и межъязыковые сопоставления на уроках русского языка // Русский язык в национальной школе. – 1975. – № 1. – С. 6-12.

71. Уфимцева Н.В. Русские: опыт еще одного самопознания // Этнокультурная специфика языкового сознания. – М., 1996. – С. 139 – 162.
72. Уфимцева Н.В. Языковая картина мира // Вопросы психолингвистики. – М.: Институт языкознания РАН, 2016. – №1. – С. 238- 249.
73. Филиппова Л.В. Конвенциональное выражение просьбы в английском языке // Наука и образование. – Белово: Кем ГУ, 2003. – Ч.3. – С. 464-469.
74. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. – М: Высшая школа, 1989. – 156 с.
75. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Русский язык, 2002. – 216 с.
76. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. М.: ИКАР, 2007. – 480 с.
77. Фрумкина Р.М. Психолингвистика. – М.: АСАДЕМА, 2001. – 320 с.
78. Фурменкова Т.В. Реализация принципа вежливости в выражениях просьбы // Пелевинские чтения. – Калининград: Изд-во КГУ, 2004. – С. 153-157.
79. Фуко М. Археология знаний. – Киев, 1996. – 279 с.
80. Хомский Н. Картезианская лингвистика. Глава из истории рационалистической мысли: Пер. с англ. / Б.П. Нарумова. – М.: КомКнига, 2005. – 232 с.
81. Цурикова Л.В. Проблемы когнитивного анализа дискурса в современной лингвистике // Вестник ВГУ. Серия: Гуманитарные науки. Воронеж, 2001. – № 2. – С. 128-157.
82. Цурикова Л.В. Адекватность дискурса: анализ стратегий дискурсивного поведения на родном и иностранном языке. Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – Воронеж, 2002а. – № 2. – С. 14-25.

83. Цурикова Л.В. Проблема естественности дискурса в межкультурной коммуникации. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2002б. – 257 с.
84. Цурикова Л.В. Межкультурное взаимодействие с позиций когнитивно-дискурсивного подхода // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2006. – №1. – С.5-15.
85. Ширяев Е.Н. Семантико-синтаксическая структура разговорного диалога // Русский язык в научном освещении. – 2001. – №1. – С. 132-147.
86. Щерба Л.В. Языковая система и речевая деятельность. - Изд. 2-е, стереотипное. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 432 с.
87. Ярцева В.Н. Контрастивная грамматика. – М.: НАУКА, 1981. – 110 с.
88. Achiba M. Learning to request in a second language: A study of child interlanguage pragmatics. – Clevedon: Multilingual Matters, 2003.
89. Anderson J.R. Meaning-based Knowledge Representations // Cognitive Psychology and its Implementation. 4th Edition. New York: W.H. Freeman and Company, 1995. – Pp. 400-425.
90. Austin J.L. How to Do Things with Words. – Oxford: Oxford University Press, 1962. – 167 p.
91. Bachman L. Fundamental Considerations in Language Testing. Oxford: Oxford: Oxford University Press, 1990. – 422 p.
92. Bachman L., Palmer A. Language Testing in Practice. Oxford: Oxford University Press, 1996. – 377 p.
93. Bardovi-Harlig K. Exploring the Interlanguage of Interlanguage Pragmatics: A Research Agenda for Acquisitional Pragmatics // Language Learning. – 1999. – Vol. 49 (4). – Pp. 677-713.
94. Barron A. Acquiring ‘different strokes’. A longitudinal study of the development of L2 pragmatic competence // German as a foreign language. – 2000. – №2. – Pp. 1-30.

95. Barron A. *Acquisition in Interlanguage Pragmatics*. Amsterdam; Philadelphia: John Benjamins Publishing, 2001. – 398 p.
96. Beebe L.M., Takahashi T., Uliss-Weltz R. Pragmatic transfer in ESL refusals. // *Developing communicative competence in a second language*. / eds. R.C. Scarcels, E.A. Andersen, S.D. Krashen. – New-York: Newberry House, 1990. – Pp. 55-73.
97. Bialystok E. On the Relationship between Knowing and using Linguistic Forms // *Applied Linguistics*. – 1982. – Vol. 3(3). – Pp. 181-206.
98. Birjandi P., Rezaei S. Developing a multiple-choice discourse completion test of interlanguage pragmatics for Iranian EFL learners // *ILI Language Teaching Journal (Special Issue: Proceedings of the First Conference on ELT in the Islamic World)*.– 2010. – Vol. 6(1, 2). – Pp. 43-58.
99. Blum-Kulka S. Interlanguage pragmatics: The case of requests // *Foreign/second language pedagogy research*. – Clevedon, UK: Multilingual Matters, 1981. – Pp. 255-272.
100. Blum-Kulka S. Learning to say what you mean in a second Language // *Applied Linguistics*. – 1982. – Vol. 3(1). – Pp. 29-59.
101. Blum-Kulka S., Indirectness and politeness in requests – same or different. // *Journal of Pragmatics*. – 1987. – Vol. 11(2). – Pp. 131-146.
102. Blum-Kulka S., Olshtain E. Requests and apologies: a cross- cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). // *Applied Linguistics*. – 1984. – Pp. 1-18.
103. Blum-Kulka S., Kasper G. *Investigating Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. – Norwood, HJ: Ablex, 1989. – 300 p.
104. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage* //Goody E.N. (ed.) / *Questions and Politeness*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1978. – Pp. 56-289.

105. Byram M., Fleming M. Language Learning in intercultural perspective. Approaches through drama and ethnography. – Cambridge: Cambridge University Press, 1998. – 310 p.
106. Canale M. On some dimensions of language proficiency. // In J.W. Oller, Jr. (Ed.) / Issues in Language Testing Research. – Rowley, Mass.: Newbury House, 1983. – Pp. 333-342.
107. Chomsky N. On Nature and Language. – Cambridge University Press, 2002. – 206 p.
108. Corder S.P. The significance of learner's errors // International Review of Applied Linguistics. – 1967. – Vol. 5. – Pp. 161-170.
109. Cows P. Operational, representational and explanatory models // American Anthropologist. – 1974. – Pp. 1-11.
110. Cruse D.A. Meaning in Language: an Introduction to Semantics and Pragmatics. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – 424 p.
111. Crystal D. A dictionary of linguistics and phonetics. – Oxford: Blackwell, 2nd edn., 1985. – 340 p.
112. Crystal D. English as a global language. – Cambridge: Cambridge University Press, 1997. – 488 p.
113. Nelson D., McEvoy C., Schreiber T. The University of South Florida Word Association, Rhyme and Word Fragment Norms, 1998 // [Электронный ресурс]. – URL: <http://w3.usf.edu/FreeAssociation/Intro.html> (Дата обращения 12.06.2017).
114. Eisenstein M., Bodman J. "I very appreciate": Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English. // Applied Linguistics. – 1986. – Vol. 7/2. – Pp. 167-185.
115. Ellis R. Classroom Second Language Development. – Oxford: Pergamon, – 1984. – 216p.

116. Ellis R. Learning to communicate in classroom: A study of two language learners' requests. // *Studies in Second Language Acquisition*. – 1992. – №14. – Pp. 1-23.
117. Faerch C., Kasper G. Two ways of defining communication strategies
Language learning // *A journal of applied linguistics: University of Michigan*,
1984. – Vol. (34). – Pp. 45–63.
118. Fukushima S. Requests and culture. Politeness in British English and
Japanese. – Berlin: Peter Lang Press, 2003. – 315 p.
119. Goffman E. On-face Work: an Analysis of ritual elements in social interaction
// *Interaction Ritual: Essays of Face-to-Face Behavior*. – New York: Pantheon
Books, 1967. – Pp. 5-45.
120. Gordon D., Lakoff G. Conversational postulates. // *Syntax and semantics 3:
Speech acts*. / eds. P. Cole, J.L. Morgan. – New York: Academic Press, 1975.
– Pp. 83-106.
121. Grice H.P. Logic and Conversation // Cole F., Morgan J. (eds) / *Syntax and
Semantics*. – Vol.3 .Speech Acts. – New York: Academic Press, 1975. – Pp.
41-58.
122. Gumperz J. The Conversational Analysis of Interethnic Communication. // In:
E. L. Ross (ed.) / *Interethnic Communication, Proceedings of the Southern
Anthropological Society*. – University of Georgia Press, 1978, – Pp. 13-31.
123. Herbert R. K. The ethnography of English compliments and compliment
responses. A contrastive sketch. // *Contrastive pragmatics*. / ed. W. Olesky. –
Amsterdam: John Benjamins, 1989. – Pp. 3-35.
124. Holmes J. Paying compliments – a sex-preferential politeness strategy //
Journal of Pragmatics. – 1988. –Vol. 12/4. – Pp. 445-465.
125. Holmes J. *An Introduction to Sociolinguistics*. Harlow: Pearson Education. 4th
edition. – Routledge, 2001. — 489 p.

126. Holtgraves T., Yang, J.-N. Politeness as universal: Cross-cultural perceptions of request strategies and inferences based on their use. // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1990. – Vol. 59. – Pp. 719-729.
127. House-Edmondson J. Cross-cultural pragmatics and foreign language teaching. // In: *Seminar für Sprachlehrforschung der Ruhr-Universität Bochum* (ed.) / *Probleme und Perspektiven der Sprachlehrforschung*. – Frankfurt: Scriptor, 1986. – Pp. 281-295.
128. House J., Kasper G. Interlanguage pragmatic: requesting in a foreign language. / In W. Loscher & R. Schulze (Eds.) // *Perspectives on language in performance*. – Tübingen: Gunter Narr, 1987. – Pp. 1250-1288.
129. Hudson T., Detmer E., Brown J.D. Developing prototypic measures of cross-cultural pragmatics. – Honolulu: University of Hawaii Press, 1995. – 198 p.
130. Hymes D. On communicative competence // *Sociolinguistics*. / eds. J.B. Pride, J. Holmes. – Harmondsworth: Penguin, 1972. - Pp. 269-293.
131. Hymes D. Foundations in sociolinguistics: an ethnographic approach. – London: Tavistock Publications, 1974. – 238 p.
132. Kasper G. Interlanguage Pragmatics. *Handbook of Pragmatics*. – Amsterdam; Philadelphia: Benjamins Publishing Company, 1995. – 305 p.
133. Kasper G., Dahl M. Research methods in interlanguage pragmatics // *Studies in Second Language Acquisition*. – 1991. – Vol. 13. – Pp. 215-247.
134. Kasper G., Rose K. R. *Pragmatics in language teaching*. – Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
135. Kaya C.T. Bilingual pragmatic competence: turkish-german bilingual's apologizing strategies: diss. ... doc. of philos. – Herdecke. Germany, 2012. – 218 p.
136. Koike D. Requests and the role of deixis in politeness // *Journal of Pragmatics*. – 1989. Vol. 13/2. –Pp. 187-202.
137. Koole A.J., Thijeten J. D. The construction of intercultural discourse. Team discussions of educational advisers. – Amsterdam: Rodopi, 1994. – Pp. 43-59.

138. Leech G.N. Principles of Pragmatics. – London, New York: Longman, 1983. – 257 p.
139. Lepore S.J. Cognitive and Social Factors related to Memory and Testimony – 2000. (www. ipt-forensics.com)
140. Levinson S. Pragmatics . – Cambridge University Press, 1983. – 440 p.
141. Locher M. Power and Politeness in Action: Disagreements in Oral Communication. – Berlin: Mouton de Gruyter, 2004. — 365 p.
142. Lorenzo-Dus N. Compliment responses among British and Spanish university students: A contrastive study. // Journal of Pragmatics. – 2001. Vol. 33. – Pp. 107-127.
143. Mey J.L. Context and (dis)ambiguity: a pragmatic view // Journal of Pragmatics. – Oxford: Oxford University Press, 2003. – №35. – Pp. 327-331.
144. Mishra P., The Role of Theories in the Recall of Text Information, 2000 [Электронный ресурс]. [URL:http://punya.educ.msu.edu/](http://punya.educ.msu.edu/) (Дата обращения 17.04.2016).
145. Moore A. Pragmatics and Speech Acts: Guide, 2001[Электронный ресурс]– URL:
<https://books.google.ru/books?id=uVC6JyCnAFQC&lpg=PA147&ots=2CuorQ3vgr&dq=Moore%20A.%20Pragmatics%20and%20Speech%20acts%202001&lr&pg=PA146#v=onepage&q=Moore%20A.%20Pragmatics%20and%20Speech%20acts%202001> (Дата обращения 17.04.2016)..
146. Odlin T. Language Transfer. – New York: Cambridge University Press, 1989. – 220 p.
147. Oller J.W. Language Tests at School: A Pragmatic Approach. – London: Longman Group Limited, 1979. – P. 37.
148. Olshtain E. Sociocultural competence and language transfer: The case of apology. In S. Gass & L. Selinker (Eds.) // Language transfer in language learning. – Rowley, MA: Newbury House, 1983. – Pp. 232-249.
149. Parvaresh V., Tavakoli M. Discourse completion tasks as elicitation tools:

- how convergent are they // *The Social Sciences*. – 2009. – Vol. 4(4). – Pp. 366-373.
150. Pennington M. Pragmatic transfer in intercultural communication. In Spencer-Oatey (ed.) *Culturally Speaking. Managing rapport through talk across cultures*. – London and New York: Continuum, 2000. – Pp. 165-190.
151. Philips E. Polite requests – 2nd-language textbooks and learners of French // *Foreign Language Annals*. – 1993. – Vol. 26/3. – Pp. 372-381.
152. Pilegaard M. Politeness in written business discourse: A textlinguistic perspective on requests // *Journal of Pragmatics*. – 1997. – Vol. 28/2. – Pp. 223-244.
153. Pinker S. *The language instinct: How the mind creates language*. – New York: Harper-perennial, 1995. – 494 p.
154. Riley P. “Well don’t Blame me” On the Interpretation of Pragmatic Errors /In W. Oleksy (ed) // *Contrastive Pragmatics*. – Amsterdam: John Benjamins, 1989. – Pp. 231-249.
155. Rinnert C., Kobayashi H. Requestive hints in Japanese and English // *Journal of Pragmatics*. – 1999. – Vol. 31/9. – Pp. 1173-1201.
156. Rintell E. Sociolinguistic Variation and Pragmatic Ability: A Look at Learners // *International Journal of the Sociology of Language*. – 1982. – Vol. 27. – Pp. 11-34.
157. Robinson M. Introspective methodology in Interlanguage pragmatics research. In G. Kasper (Ed.) // *Pragmatics of Japanese as native and target language (Technical Report No. 3)*. – Honolulu: University of Hawaii at Manoa, Second Language Teaching and Curriculum Centre, 1992. – Pp. 27-82.
158. Rose K.R. An Exploratory Cross-sectional Study of Interlanguage Pragmatic Development. // *Studies in Second Language Acquisition*. – 2000. – Vol. 22. – Pp. 27- 67.

159. Rose K. R., Kasper G. Pragmatics and second language acquisition // Annual review of Applied Linguistics. – 1999. – Vol. 19. – Pp. 81-104.
160. Sadock J. Toward a Linguistic Theory of Speech Acts. – New York: Academic, 1974. – 353 p.
161. Scarcella R. On speaking politely in a second language. In C. A. Yorio, K. Peters & J. Schachter (Eds.) // On TESOL '79: The learner in focus. – Washington, DC, 1979. – Pp. 275-287.
162. Schmidt R., Richards J.C. Speech acts and second language learning // Applied linguistics. – 1980. – Vol. 1. – Pp. 129-157.
163. Scollon R., Scollon S. Face in interethnic communications. // Language and Communication. – London: Longman, 1983. – Pp. 156-188.
164. Scollon R., Scollon S. Intercultural communication: A Discourse Approach. – Oxford: Blackwell, 2001. – 336 p.
165. Searle J.R. Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language. – Cambridge: Cambridge University Press, 1969. – 120 p.
166. Searle J.R. Indirect speech acts. // Syntax and Semantics 3: Speech Acts. / eds. P. Cole, J.L. Morgan. – NY: Academic Press, 1975. – Pp. 59-82.
167. Searle J.R. Expression and meaning: Studies in the theories of speech acts. — Cambridge; London; New York; Melbourne : Cambridge University Press, 1979. — 187 p.
168. Searle J.R., Vanderveken D. Foundations of Illocutionary Logics. – Cambridge: Cambridge University Press, 1985. – 227 p.
169. Selinker L. Interlanguage // IRAL. –1972. – Vol 10, № 3. – Pp. 209-231.
170. Sifianou M. Off-record indirectness and the notion of imposition. // Multilingua. – 1993. – Vol. 12/1. – Pp. 69-79.
171. Sifianou M. Politeness phenomena in England and Greece: A cross cultural perspective. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – 254 p.
172. Sinclair J., Coulthard R.M. Toward an Analysis of Discourse. – Oxford: Oxford University Press, 1975. – 256 p.

173. Slembrouck S. What is meant by Discourse Analysis? – 2002 [Электронный ресурс] – URL: <http://www.umsl.edu/~wilmarthp/mrps-web-resources/discourse-analysis.pdf> (Дата обращения 17.04.2016)..
174. Solar E. A., Martinez-Flor A. Pragmatics in foreign language contexts. / In E. A. Solar and A. Martinez-Flor (eds.) // Investigating pragmatics in foreign language learning, teaching and testing. – Bristol: Multilingual Matters, 2008.
175. Spencer-Oatey H. Managing rapport in talk: using rapport sensitive incidents to explore the motivational concerns underlying the management of relations. // Journal of Pragmatics. – 2002. – Vol.34 (No.5). – Pp. 529-545.
176. Takahashi S. Pragmatic transferability // Studies in second language acquisition. – 1996. – Vol. 18. – Pp. 189-223.
177. Tannen D. That's not what I meant! How conversational style makes or breaks relationships. – Ballantine Books: NY, 1986. – 209 p.
178. Tarone E. On the Variability of Interlanguage Systems. // Applied Linguistics. – 1983. – Vol. 15. – Pp. 285-295.
179. Thomas J. Meaning in interaction; An Introduction to Pragmatics. – London ; New York : Longman, 1995. – 224 p.
180. Trosborg A. Interlanguage pragmatics: Requests, complaints and apologies. – New York: Mouton de Gruyter, 1995.
181. Watts R.J. Relevance and relational work: Linguistic politeness as politic behaviour. // Multilingua. – 1989. – Vol. 8/2-3. – Pp. 131-166.
182. Watts R. J. Politeness. – Cambridge: Cambridge University Press, 2003 – 304 p.
183. Weinreich U. Languages in contact: Findings and Problems. – London: Mouton Publishers, 1966. — 149 p.
184. Widdowson H.G. Explorations in applied linguistics. – O.: Oxford UP, 1984. – 262 p.
185. Wierzbicka A.A Sematic metalanguage for a crosscultural comparison of speech acts and speech genres / A. Wierzbicka // Lang. Soc. – USA, 1985. –

Vol. 14. – Pp. 491-514.

186. Wierzbicka A. Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction. – Berlin; New York. Mouton de Gruyer, 1991. – 502 p.
187. Wolfson N. An empirically based analysis of compliments in American English. // Sociolinguistics and Language Acquisition. / eds. N.Wolfson, E.J. Rowley. – MA: Newbury House, 1983. – Pp. 82-95.
188. Wolfson N., Manes J. The compliment as social strategy. Papers in Linguistics. // International Journal of Human Communication. – 1980. – Vol. 13. – Pp. 391-410.
189. Woodfield H. ‘Sociopragmatic Variation in ESL learners' requests: evidence from a longitudinal study’. University of West of England, 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bris.ac.uk/education/people/helen-p-woodfield/pub/2726466> (Дата обращения 11.06.2017).
190. Yifeng Y. Pragmatics, perceptions and strategies in Chinese college English learning: diss. ...doc. of philos. – Queensland. Australia, 2012. – 323 p.

СПИСОК СЛОВАРЕЙ

191. БПС – Большой психологический словарь / под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. М.: Прайм-Еврознак, 2008. – 857 с.
192. КСКТ – Краткий словарь когнитивных терминов / Под ред. Е.С. Кубряковой, В.З. Демьянкова, Ю.Г. Панкратц, Л.Г. Лузиной. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 245 с.
193. ЛЭС – Лингвистический энциклопедический словарь / под ред. В.Н. Ярцевой. М.: Большая Российская энциклопедия, 2002. – 709 с.
194. РАС – Русский ассоциативный словарь. В 2 т. Т.1. От стимула к реакции: Ок. 7000 стимулов / Ю.Н. Караулов, Г.А. Черкасова, Н.В. Уфимцева, Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов. – М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 784 с.
195. Cambridge Academic Content Dictionary. [Электронный ресурс]. URL: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/american-english/> (Дата обращения 20.05.2016).
196. Heinle's Newbury House Dictionary of American English [Электронный ресурс] URL: <http://nhd.heinle.com/home.aspx> (Дата обращения 27.04.2017).
197. Word Association Thesaurus [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eat.rl.ac.uk>. (Дата обращения 17.04.2016).