

# Культура разговорной речи

## *Понятие разговорной речи и ее особенности*

Разговорная речь — особая функциональная разновидность литературного языка. Если язык художественной литературы и функциональные стили имеют единую кодифицированную основу, то разговорная речь противопоставляется им как некодифицированная сфера общения. Кодификация — это фиксация в разного рода словарях и грамматике тех норм и правил, которые должны соблюдаться при создании текстов кодифицированных функциональных разновидностей. Нормы и правила разговорного общения не фиксируются. Вот небольшой разговорный диалог, который позволяет в этом убедиться:

А. “Арбат” (станция метро) мне как лучше (проехать на метро)? Б. “Арбат” — это же “Библиотека”, “Боровицкая” / это -же все равно / Вот “Боровицкая” тебе удобней //.

Перевод этого текста на кодифицированный язык мог бы быть таким:

А. Как мне лучше проехать на метро до станции “Арбатская”? Б. Станция “Арбатская” соединена переходами со станциями “Библиотека имени В. И. Ленина”, “Боровицкая”, и поэтому можно ехать до любой из этих станций. Тебе удобней всего доехать до “Боровицкой”.

Грамматические кодифицированные нормы запрещают употреблять именительный падеж в первом высказывании А. (“Арбат”) и последнем высказывании Б. (“Боровицкая”). Сильная смысловая редукция (сжатие) первого высказывания Б. также исключена в кодифицированных текстах.

Известный русский психолог и лингвист Н. И. Жинкин однажды заметил: “Как это ни парадоксально, я думаю, что лингвисты долгое время изучали человека молчащего”. И был совершенно прав. Долгое время считалось, что говорят так же или примерно так же, как и пишут. Только в 60-е гг. нашего столетия, когда появилась возможность фиксировать разговорную речь с помощью магнитофонов и эта речь попала в полном объеме в поле зрения Языковедов, выяснилось, что для лингвистического осмысления разговорной речи существующие кодификации не вполне пригодны. Так что же такое разговорная речь?

Разговорная речь как особая функциональная разновидность языка, а соответственно и как особый объект лингвистического исследования характеризуется тремя экстралингвистическими, внешними по отношению к языку, признаками. Важнейшим признаком разговорной речи является ее спонтанность, неподготовленность. Если при создании даже таких простых письменных текстов, как, например, дружеское письмо, не говоря уже о сложных текстах типа научной работы, каждое высказывание обдумывается, многие “трудные” тексты пишутся сначала вчерне, то спонтанный текст не требует подобного рода операций. Спонтанное создание разговорного текста объясняет, почему ни лингвисты, ни тем более просто носители языка не замечали его больших отличий от кодифицированных текстов: языковые разговорные особенности не осознаются, не фиксируются сознанием в отличие от кодифицированных языковых показателей. Интересен такой факт. Когда носителям языка для нормативной оценки предъявляются их же собственные разговорные, высказывания типа “Дом обуви” как проехать? (кодифицированный вариант Как проехать к “Дому обуви”), то часто эти оценки бывают негативными: “Это ошибка”, “Так не говорят”, хотя для разговорных диалогов подобное высказывание более чем обычно.

Второй отличительный признак разговорной речи состоит в том, что разговорное общение возможно только при неофициальных отношениях между говорящими.

И, наконец, третьим признаком разговорной речи является то, что она может реализоваться только при непосредственном участии говорящих. Такое участие говорящих в коммуникации очевидно при диалогическом общении, но и при общении, когда говорит в основном один из собеседников (ср. жанр, разговорного рассказа), другой собеседник не остается пассивным; он, так сказать, имеет право, в отличие от условий реализации монологической официальной речи,

постоянно “вмешиваться” в коммуникацию, соглашаясь ли не соглашаясь со сказанным в форме реплик Да, Конечно, Хорошо, Нет, Ну это, или же просто демонстрируя свое участие в коммуникации междометиями типа Угу, реальное звучание которых трудно передать на письме. Примечательно в этом отношении такое наблюдение: если вы долгое время говорите по телефону и не получаете с другого конца каких-то подтверждений, что вас слушают — хотя бы в форме Угу, — то вы начинаете беспокоиться, а слушают ли вас вообще, прерывая себя репликами типа Ты меня слышишь? Алло, и подобными.

Особую роль в разговорном общении имеет прагматический фактор. Прагматика — это такие условия общения, которые включают определенные влияющие на языковую структуру коммуникации характеристики адресанта (говорящий, пишущий), адресата (слушающий, читающий) и ситуации. Разговорное неофициальное общение с непосредственным участием говорящих осуществляется обычно между хорошо знающими друг друга людьми в конкретной ситуации. Поэтому говорящие имеют определенный общий запас знаний. Эти знания называют фоновыми. Именно фоновые знания позволяют строить в разговорном общении такие редуцированные высказывания, которые вне этих фоновых знаний совершенно непонятны. Простейший пример: в вашей семье знают, что вы пошли сдавать экзамен, и волнуются за вас, вернувшись после экзамена домой вы можете сказать одно слово: “Отлично” — и всем все будет предельно ясно. Столь же глубокое влияние на языковое оформление разговорного высказывания может оказывать ситуация. Проходя мимо старинного особняка, вы можете сказать своему спутнику: “Восемнадцатый век”, — и станет ясно, что речь идет о памятнике архитектуры XVIII в.

Как уже сказано, спонтанность разговорной речи, ее большие отличия от кодифицированной речи ведут к тому, что так или иначе зафиксированные на письме разговорные тексты оставляют у носителей языка впечатление некоторой неупорядоченности, многое в этих текстах воспринимается как речевая небрежность или просто как ошибка. Происходит это именно потому, что разговорная речь оценивается с позиций кодифицированных предписаний. На самом же деле она имеет свои нормы, которые не могут и не должны оцениваться как ненормативные. Разговорные особенности регулярно, последовательно проявляют себя в речи носителей языка, которые безупречно владеют кодифицированными нормами и всеми кодифицированными функциональными разновидностями литературного языка. Поэтому разговорная речь — это одна из полноправных литературных разновидностей языка, а не какое-то языковое образование, стоящее, как кажется некоторым носителям языка, на обочине литературного языка или вообще за его пределами.

Что же такое разговорная норма? Нормой в разговорной речи признается то, что постоянно употребляется в речи носителей литературного языка и не воспринимается при спонтанном восприятии речи как ошибка — “не режет слуха”. В разговорной речи часто встречаются такие произношения, как стоко (вместо кодифицированного столько), када, тада (вместо кодифицированных когда, тогда), — и все это орфоэпическая разговорная норма. В разговорной речи более чем обычно особая морфологическая форма обращения — усеченный именительный падеж личных имен, иногда с повтором: Катъ, Маш, Володъ, Маш-а-Маш, Лёнъ-а-Лёнъ — и это морфологическая норма. В разговорной речи последовательно именительный падеж существительного употребляется там, где в кодифицированных текстах возможен только косвенный падеж: Консерватория / как мне ближе пройти? (Как мне ближе пройти к консерватории?), У нас есть сахар большая пачка (У нас есть большая пачка сахара), — и это синтаксическая норма.

Нормы разговорной речи имеют одну важную особенность. Они не являются строго обязательными в том плане, что на месте разговорной может быть употреблена общелитературная норма, и это не нарушает разговорный статус текста: нет никаких запретов на то, чтобы в неофициальной обстановке сказать На четырнадцатом троллейбусе тебе лучше ехать Казанский вокзал // и Четырнадцатый троллейбус тебе лучше Казанский // Существует, однако, и большое количество таких слов, форм, оборотов, которые в разговорной речи нетерпимы. Каждый, надо полагать, без труда почувствует протivoестественность для разговорной ситуации такого высказывания, как До Казанского вокзала тебе удобней доехать, если ты воспользуешься троллейбусом маршрута номер четырнадцать.

Итак, разговорная речь — это спонтанная литературная речь, реализуемая в неофициальных ситуациях при непосредственном участии говорящих с опорой на прагматические условия общения.

Языковые особенности разговорной речи столь существенны, что породили гипотезу, согласно которой в основе разговорной речи лежит особая система, не сводимая к системе кодифицированного языка и не выводимая из нее. Поэтому во многих исследованиях разговорную речь называют разговорным языком. Эту гипотезу можно принимать или не принимать. Во всех случаях верным остается то, что разговорная речь по сравнению с кодифицированным языком имеет свои особенности. Рассмотрим основные из них.

**Фонетика.** В разговорной речи, особенно при быстром темпе произношения, возможна гораздо более сильная, чем в кодифицированном языке, редукция гласных звуков, вплоть до полного их выпадения.

В области согласных главная особенность разговорной речи — упрощение групп согласных.

Многие фонетические особенности разговорной речи действуют в совокупности, создавая весьма “экзотический” фонетический облик слов и словосочетаний, особенно частотных.

**Морфология.** Основное отличие разговорной морфологии заключается не в том, что в ней есть какие-то особые морфологические явления (кроме уже упомянутых звательных форм обращения типа Маш, Маш-а-Маш трудно назвать что-либо еще), а в том, что некоторые явления в ней отсутствуют. Так, в разговорной речи крайне редко употребляются такие глагольные формы, как причастия и деепричастия в своих прямых функциях, связанных с созданием причастных и деепричастных оборотов, которые в работах по синтаксической стилистике справедливо характеризуются как сугубо книжные обороты. В разговорной речи возможны только такие причастия или деепричастия, которые выполняют функции обычных прилагательных или наречий и не являются центром причастных или деепричастных оборотов, ср. знающие люди, решающее значение, прилегающее платье, дрожащий голос, блестящее стекло; лежала не вставая, не измеряя налила полную чашку, шла не сворачивая, пришли в одно время не сговариваясь, отвечает не задумываясь. Отсутствие деепричастий в разговорной речи имеет для нее одно важное синтаксическое следствие. Те отношения, которые в кодифицированном языке передаются деепричастием и деепричастным оборотом, в разговорной речи оформляются совершенно не терпимой в кодифицированном языке конструкцией с двойными неоднородными глаголами, ср. Я вчера вообще лежала головы, поднять не могла //; Напишите две фразы не поленитесь //; Я тут обложилась словарями сидела //; И потом манера такая / сделала и ничего не уберет уходит // (ср. кодифицированное уходит, ничего не убрав).

**Синтаксис.** Синтаксис — это та часть грамматики, в которой разговорные особенности проявляют себя наиболее ярко, последовательно и разнообразно. Черты разговорного синтаксиса обнаруживаются прежде всего в области связи слов и частей сложного предложения (предикативных конструкций). В кодифицированном языке эти связи обычно выражены специальными синтаксическими средствами: предложно-падежными формами, союзами и союзными словами. В разговорной речи роль таких синтаксических средств не столь велика: в ней смысловые отношения между словами и предикативными конструкциями могут устанавливаться на основе лексической семантики соединяемых компонентов, примером чего является именительный падеж существительного, который может употребляться, как видно из многих уже приведенных примеров, на месте многих косвенных падежей. Языки с явно выраженными синтаксическими связями называются синтетическими, языки, в которых связи между компонентами устанавливаются с опорой на лексико-семантические показатели компонентов, называются аналитическими. Русский относится к синтетическим языкам, однако ему не чужды и некоторые элементы аналитизма. Именно тенденция к аналитизму представляет собой одно из важнейших отличий разговорного синтаксиса от кодифицированного. Свидетельством такой тенденции являются следующие разговорные синтаксические структуры.

1) Высказывания с именительным падежом существительного в тех позициях, которые в кодифицированном языке может занимать только существительное в косвенных падежах. К таким высказываниям относятся:

- высказывания с существительным в именительном падеже при глаголе, это существительное часто выделяется интонационно в отдельную синтагму, но вполне типично и без интонационного выделения: Следующая / нам сходить // (нам сходить на следующей остановке); Майка эта темная / покажите мне // (покажите мне эту темную майку); Ты живешь второй этаж? — Это я раньше второй / теперь пятый // (ты живешь на втором этаже? — это я раньше жил на втором, а теперь — на пятом); У них сын физтех кажется / а дочь университет филфак ромгерм // (у них сын учится в физтехе, а дочь в университете на романо-германском отделении филфака);
- отрицательные эквиваленты бытийных предложений, в которых именительный падеж существительного выступает на месте кодифицированного родительного падежа: Ручка / у вас нет / телефон записать? // (у вас нет ручки?); Редиска есть? — Редиска нет / завтра привезут // (редиски нет);
- высказывания с существительным в именительном падеже в функции определения при другом существительном: Он купил шкаф / карельская береза // (он купил шкаф из карельской березы); Мне подарили чашку / тонкий фарфор // (чашку из тонкого фарфора); У нее шуба песцовые лапки // (шуба из песцовых лапок);
- высказывания с существительными в именительном падеже в функции именной части сказуемого (в кодифицированных высказываниях в этой позиции употребляются косвенные падежи): Она из Казани? — Нет / она Уфа // (она из Уфы); Ваша собака / какая-порода? // (ваша собака какой породы?);
- высказывания с существительным в именительном падеже в функции подлежащего при сказуемых — предикативных наречиях на -о: Слишком крепкий чай / вредно //; Лес / приятно // . Эти высказывания не имеют прямых эквивалентов в кодифицированном языке, их смысл примерно такой: “Вредно пить слишком крепкий чай”; “Приятно гулять в лесу”.

2) Высказывания с инфинитивом, обозначающим целевое назначение предмета, названного существительным: Надо купить кеды / бегать // (купить кеды, чтобы бегать в них по утрам); В переднюю нужен коврик / ноги вытирать // (в переднюю нужен коврик, чтобы вытирать ноги).

3) Высказывания с разговорными номинациями. В разговорной речи существуют особые способы обозначения предметов, лиц и т. п., то есть особые способы номинации. Для понимания синтаксиса разговорной речи во внимание должны быть приняты номинации, построенные по таким схемам: а) относительное местоимение + инфинитив (чем писать, куда ехать, что надеть), б) относительное местоимение + существительное в именительном падеже (где метро, чья машина), в) относительное местоимение + глагол в личной форме (что принесли, кто приехал), г) существительное в косвенном падеже с предлогом, называющее характерный признак обозначаемого (о человеке: в плаще, в очках, с зонтиком), д) глагол в личной форме с объектным или обстоятельственным распространителем, обозначающим характерное действие лица (двор убирает, газеты разносит). В разговорной речи номинации такого типа без каких-либо специальных синтаксических средств включаются в высказывание в роли любого присущего номинации-существительному члена предложения:

Дай мне во что завернуть //; Не забудь мыло и чем вытереться //; У тебя нет / куда яблоки положить //; Где мы в прошлую зиму катались на лыжах / перегородили / там стройка какая-то //; Чья посылка / подойти сюда / //; Возьми салфетки / где посуда //; Позови на день рождения с курса и Мишку / //; Мусор убирает / не приходила? Напротив живет / замуж, выходит //; С Катей кончала / хочет в кино сниматься //.

В кодифицированном языке такие номинации могут функционировать не на аналитической, а только на синтетической основе, оформляясь специальными синтаксическими средствами, ср.: У тебя нет какого-нибудь пакета, куда яблоки можно положить; То место, где мы в прошлую зиму катались на лыжах, перегородили; Возьми салфетки в шкаф, где посуда стоит и т. п.

4) Как аналитическую можно рассматривать и такую известную и по грамматикам кодифицированного языка конструкцию, как бессоюзное сложное предложение. В сложном предложении устанавливаются определенные смысловые отношения между составляющими это предложение частями — предикативными конструкциями. В союзном сложном предложении эти отношения выражаются специальными синтаксическими средствами, прежде всего сочинительными или подчинительными союзами или союзными словами, ср.: Я должен сходить в аптеку, потому что мне нужно купить аспирин. В бессоюзном сложном предложении эти отношения устанавливаются на основе лексико-семантического содержания соединяемых предикативных конструкций: Зайду в аптеку / аспирин мне нужен, где причиненные отношения “выводятся” из семантики слов аптека — место, где продают лекарства, и аспирин — одно из лекарств. Именно разговорная речь является основной сферой употребления бессоюзных сложных предложений. В ней возможны такие предложения, которые в кодифицированных разновидностях языка вообще не встречаются: Быстро до метро добежали / вымокли все-таки // (Хотя быстро до метро добежали, но вымокли все-таки); Я завернула за угол / Ирина с мужем идет // (Завернула и увидела, что Ирина с мужем идет); Вот такую мне шубу хочется / женщина прошла // (...шубу, которая на прошедшей мимо женщине); Я устала / еле ноги волочу // (Я так устала, что еле ноги волочу).

Широко представлены в разговорной речи такие бессоюзные сложные предложения, в которых обосновывается правомерность той или иной информации, вопроса и т. п.: Елки уже продают / я проходил // (Я проходил там, где обычно торгуют елками, и поэтому могут сообщить, что елки уже продают); Елки продают! Ты ведь там был сегодня // (Ты был там, где обычно продают елки, и поэтому можешь ответить на вопрос, началась ли торговля елками).

Кроме аналитических конструкций “синтаксическое лицо” разговорной речи во многом определяет то, что в традиционных грамматиках называется неполными предложениями. Неполными являются предложения с незамещенными синтаксическими позициями, которые являются сигналом того, что необходимый для коммуникации смысл должен быть извлечен либо из контекста, либо из ситуации, либо из общего для говорящих опыта, общих знаний — фоновых знаний. Неполные предложения столь характерны для разговорной речи, что существует даже мнение о том, что в разговорной речи вообще нет полных предложений. Если в этом утверждении и есть преувеличение, то оно явно небольшое. Ср.: (на кухне кипит чайник) Закипел // Выключи //; (в машине некоторое время назад А. объяснял шоферу, где надо сворачивать на другую улицу) А. Ну вот сейчас // (сворачивай); (А. ставит горчичники Б.) Б. Пониже давай // (А., Б., В. и другие лица обычно ходят обедать вместе в два часа, время — без пяти два. А. обращается ко всем) Так как? (собираетесь ли вы идти обедать?); (А. обычно приходит домой с работы в определенное время, на этот раз пришел позже, Б., открывая дверь) Что? (что случилось, почему задержался?); (А. только что вернулся из театра) Б. Ну как? (понравился ли спектакль?).

Характерной чертой разговорной речи являются высказывания не с одной, а с несколькими незамещенными позициями, смысл которых может устанавливаться как из ситуации, так и из фоновых знаний:

(А. и Б. бегут на электричку — ситуация, известно, что в данное время электрички ходят часто — фоновые знания. А. к Б.). Не надо / скоро // (не надо бежать на эту электричку, потому что скоро пойдет следующая); (А. что-то пишет — ситуация, время обеда — фоновые знания. Б. и А.) Кончай / иди // (кончай писать и иди обедать).

И, наконец, еще один круг синтаксических особенностей разговорной речи — это многочисленные и своеобразные способы выделения в предложении наиболее важных для понимания смысла предложения компонентов. Для этих целей используются:

- особый разговорный порядок слов, когда два непосредственно связанных слова могут быть разделены другими словами: Красных купи мне / пожалуйста / стержней // (красных стержней для ручки);
- разного рода специальные слова — актуализаторы (местоимения, отрицательные или утвердительные частицы): Он что / уже в школу идет? //; Ты завтра / да? уезжаешь? //; Он летом / нет / к нам приедет? //;

- повтор актуальных компонентов: Я по Волге этим летом поеду // По Волге //.
- Лексика. В разговорной речи почти нет каких-то особых неизвестных в кодифицированном языке слов. Ее лексические особенности проявляются в другом: для разговорной речи характерна развитая система собственных способов номинации (называния). К числу таких способов относятся:
- семантические стяжения с помощью суффиксов: вечерка (вечерняя газета), самоволка (самовольная отлучка), маршрутка (маршрутное такси), комиссионка (комиссионный магазин), газировка (газированная вода);
- субстантивированные прилагательные, вычленившиеся из определительных словосочетаний путем опущения существительных: прокатка (прокатный цех), генералка (генеральная репетиция), лабораторка (лабораторная работа), Тургеневка (Тургеневская библиотека);
- семантические стяжения способом устранения определяемого: диплом (дипломная работа), мотор (моторная лодка), транзистор (транзисторный приемник), декрет (декретный отпуск);
- семантические стяжения способом устранения определяющего: вода (минеральная вода), Совет (Ученый совет), сад, садик (детский сад), песок (сахарный песок);
- глагольные сочетания — конденсаты (стяжения): окончить (учебное заведение), поступать (в учебное заведение), отметить (праздник), снять (с занимаемой должности);
- метонимии: тонкий Платонов (тонкий том А. Платонова), длинный Корбюзье (здание архитектора Корбюзье), быть на Фальке (на выставке художника Р. Фалька).

Особое место среди лексических разговорных средств занимает имя ситуации. Имя ситуации — это конкретное существительное, которое в определенном микроколлективе может обозначать какую-то актуальную для данного коллектива ситуацию: (в ситуации хлопот по установке телефона возможно высказывание) Ну как / кончился твой телефон? (т. е. хлопоты по установке телефона); В этом году мы яблоки совсем забросили // (заготовку яблок на зиму).

Основной, если не единственной, формой реализации разговорной речи является устная форма. К письменной форме разговорной речи можно отнести только записки и другие подобные жанры. Так, сидя на собрании, можно написать приятелю Уйдем? — и в условиях данной ситуации и соответствующих фоновых знаний (необходимо куда-то успеть) будет ясно, о чем идет речь. Существует мнение, что все особенности разговорной речи порождаются не условиями ее реализации (спонтанность, неофициальность, прямой контакт говорящих), а именно устной формой. Другими словами, считается, что нечитаемые официальные публичные устные тексты (доклад, лекция, радиобеседа и т. п.) строятся так же, как и неофициальные спонтанные. Так ли это? Вне всякого сомнения, всякий устный публичный текст, не читаемый “по бумажке”, имеет, свои существенные особенности. Известная исследовательница устных текстов О. А. Лаптева, которой и принадлежит версия об устности как ведущем признаке некодифицированных текстов, справедливо отмечает особый, неизвестный письменным текстам, характер членения любых устных нечитаемых текстов. Вот ее пример фрагмента одной устной лекции:

Э-э // как / после того / как было / в пифагорейской школе открыто / явление / несоизмеримости / двух отрезков / э-это / в-в математике // возник очень серьезный кризис // С точки зрения j математики / того времени / с одной стороны / все должно было измеряться числами / и таким образом / э / наличие / того двух / из двух отрезков / которые нельзя соизмерить / вытекало / несуществование одного из них /ас другой стороны / было и понятно / что такое ясное / совершенно ясная / и очевидная / прежде казавшаяся / абстракция / как скажем квадрат / ну или равнобедренный прямоугольный треугольник / э / совершенно / э / ну вот / не выдерживают // ну вот / не выдерживают // ну вот оказываются не существующими // / в некотором смысле оказываются несуществующими //.

Однако, несмотря на немалые синтаксические особенности этого текста, вполне правомерным будет предположение о наличии в нем кодифицированной основы. Чтобы перевести этот текст в письменную форму, достаточно осуществить его несложное и очевидное редактирование, ср.:

“После того как в пифагорейской школе было открыто явление несоизмеримости двух отрезков, в математике возник очень серьезный кризис. С точки зрения математики того времени, с одной

стороны, все должно было измеряться числами, и, таким образом, из наличия отрезков, которые нельзя было соизмерить, вытекало несуществование одного из них, а с другой стороны, было понятно, что такая прежде казавшаяся совершенно ясной и очевидной абстракция, как, скажем, квадрат или равнобедренный прямоугольный треугольник, в некотором- смысле оказывается несуществующей.”

Подлинные разговорные тексты при переводе их на кодифицированную письменную основу требуют не редактирования, а именно перевода, ср.:

Ты знаешь / вот это производственное обучение // Сашка просто молодец // Он же на этом / радио какой-то // Транзистор у нас испортился // Он все там вынул-вытряхнул // Думаю I ну! А сделал // Все // Говорит-играет //

Вот возможный письменный перевод этого текста:

Производственное обучение очень много дает в практическом плане (много дает человеку, очень полезно). Саша занимается радиоделом (специалист по радио, на радиопредприятии). И достиг больших успехов. Вот, например, у нас испортился транзистор. Он его весь разобрал. Я думала, что он и собрать не сможет (что он его сломал). А он все собрал и исправил. И приемник теперь исправно работает.

Легко видеть, что в переведенном тексте сохранен только смысл, грамматическая же и лексическая основа оригинала и перевода совершенно различны.

Итак, с точки зрения языковых особенностей следует различать устные кодифицированные и некодифицированные разговорные тексты.

Какое же значение для культуры владения языком имеют изложенные сведения о языковых характеристиках разговорной речи? Только одно: в условиях разговорного общения не надо бояться спонтанных проявлений разговорной речи. И, естественно, надо знать, что это за спонтанные проявления, чтобы уметь отличить их от ошибок, которые, конечно же, могут быть и в разговорной речи: неправильные ударения, произношение, морфологические формы и т. п. Широко распространенное убеждение в том, что культурные люди должны говорить во всех случаях так же, как и пишут, является в корне ошибочным. Если следовать этому убеждению, то легко попасть в положение тех “героев”, о которых с большой иронией писал К. И. Чуковский в своей знаменитой книге о языке “Живой как жизнь”:

“В поезде молодая женщина, разговорившись со мною, расхваливала свой дом в подмосковском колхозе:

— Чуть выйдешь за калитку, сейчас же зеленый массив!

— В нашем зеленом массиве так много грибов и ягод.

И видно было, что она очень гордится собою за то, что у нее такая “культурная речь”.

Та же гордость послышалась мне в голосе одного незнакомца, который подошел к моему другу, ловившему рыбу в соседнем пруду, явно щеголяя высокой “культурностью речи”, спросил:

— Какие мероприятия принимаете вы для активизации клева?”

### ***Прагматика и стилистика разговорной речи. Условия успешного общения***

Функциональная разновидность кодифицированного литературного языка “разговорная речь” являет собой пример коммуникативного взаимодействия людей, и следовательно, показывает все нюансы целенаправленного поведения. Неофициальность обстановки общения,

ситуативная обусловленность речи, ее спонтанность, мгновенность и simultанность (одновременность) процессов речи-мысли затушевывают сложный характер этого феноменального человеческого поведения, которое во многом обусловлено социальными ролями участников, их психологическими особенностями, эмоциональным состоянием.

Начиная с античности исследователи разговорной речи различают такие ее формы, как диалог, полилог и монолог, признавая диалог “естественной” формой существования языка, а монолог — “искусственной” [49, 24—25; 51, 17—34]. Полилог — это разговор нескольких участников общения. Монолог — адресованная речь одного участника общения, например письмо, записка (письменные формы речи), рассказ, история. Проблемы полилога исследователи, как правило, проецируют на диалог, определяя диалог как разговор более чем одного участника общения, в основном, устное межличностное вербальное взаимодействие.

Строение диалога определяется не столько правилами языкового поведения людей, сколько канонами человеческого общения и индивидуальными особенностями мировосприятия говорящих, поэтому диалог изучается не только лингвистическими Дисциплинами, но и другими науками. Особенно ценны для культуры речи открытия в философии, культурологии, психологии, нейропсихологии. Так, именно диалог являет собой язык в понимании Гегеля: “существующее для других самосознание, которое в этом качестве дано непосредственно и является всеобщим” [14, 478]. Ср. также: “два голоса — минимум жизни, минимум бытия... слово стремится быть услышанным” [6, 342—363]. Известно высказывание Э. Бенвениста о том, что человек был создан дважды: один раз без языка, другой раз — с языком [7]. Таким образом, задолго до выводов современной нейропсихологии философы пришли к мысли о диалоговом характере сознания, о явлении чистого Я в речи (ср. внутреннюю форму слова “сознание”). Таким образом, сознание (и речевое творчество) всегда адресно. М. М. Бахтин ввел понятие “высшей инстанции ответного понимания”, “нададресата”, который поймет говорящего во всяком случае, поможет раскрытию авторского замысла [6, 323]. Для понимания сущности разговорной речи важен следующий вывод: говорящий человек всегда заявляет о себе как о личности, и только в этом случае возможно установление контакта в общении с другими людьми. В каждом высказывании говорящий предстает как человек с определенными этническими, национальными, культурными характеристиками, обнаруживая свои особенности мировосприятия, этические и ценностные ориентиры.

1. Необходимым условием возникновения диалога и успешного его завершения является потребность в общении, в явном виде не выраженная языковыми формами, коммуникативная заинтересованность (по определению М. М. Бахтина). Заинтересованность в общении не может быть охарактеризована вполне в терминах лингвистики, так как она находится в сфере действия сил социальной гармонии и правил поведения (при симметричных или асимметричных социальных отношениях). Однако на уровне отношений между участниками диалога коммуникативная заинтересованность устанавливает паритетность вне зависимости от социального статуса и ролей. Так, на заинтересованность в общении и равные права в диалоге не влияют: а) глубина знакомства (близкие друзья, знакомые, незнакомые); б) степень социальной зависимости (например, главенство отца, подчиненное положение в коллективе); в) эмоциональный фон (благожелательность, нейтральность, неприязнь). В любом случае при заинтересованности имеет место согласие “внимать”, “солидарность”. И это первая ступень к успешному завершению разговора.

Успешность речевого общения — это осуществление коммуникативной цели инициатора (инициаторов) общения и достижение собеседниками согласия.

2. Следующее важное условие успешного общения, правильного восприятия и понимания — настроенность на мир собеседника, близость мировосприятия говорящего и слушающего. Л. П. Якубинский определил это как близость апперцепционной базы говорящих [51, 17—34]. М. М. Бахтин называл это явление апперцептивным фоном восприятия речи [6, 291—293]. Прошлый жизненный опыт собеседников, сходные интересы и культурные каноны рожают быстрое взаимопонимание, которое выражается стремительной сменой реплик, такими паралингвистическими средствами, как мимика, жесты, тон, тембр голоса. В интимной речи при полном доверии и искренности предвосхищение ответной реакции слушающего очевидно и естественно; в других жанрах успешность речевого общения определяется умением

говорящего представить мир слушающего и в соответствии с этим организовать свою речь (начиная с обращения, интонационного рисунка высказывания, порядка слов, выбора семантико-синтаксической структуры предложения, экспрессивных средств разных уровней, этикетных формул). Это способствует возникновению у собеседника благожелательного внимания, а также активизирует все составляющие культурного понимания речи, коммуникативные ожидания и ассоциации; открытость к любой позиции говорящего, готовность принять все доводы, предвосхищение смысла каждой фразы и дальнейшего хода разговора. При близости апперцепционной базы активный характер процесса понимания и со стороны говорящего, и со стороны слушающего не проявляется отчетливо, так как интерпретация интерпретации не требует усилий. Ср. высказывание М. К. Мамардашвили: “Даже из нашего опыта мы знаем, что другой человек понимает тебя, если уже понимает. Понимание случается тогда, когда помимо ряда словесно-знаковых форм присутствует дополнительный эффект сосуществования какого-то “поля” [цит. по:-52, 105].

На знании “в чем дело” держатся такие явления речи, как намек, догадка, различные способы проявления категории определенности / неопределенности, референтная отнесенность; ср. тонкое наблюдение Е. Д. Поливанова: “Мы говорим только необходимыми намеками” [36, 196].

Таким образом, данное условие успешного речевого общения также в значительной степени находится вне компетенции лингвистического анализа, так как коренится в прошлом опыте жизни собеседников и в практике “использования” языка.

Речевые формы правильной настроенности на мир слушающего самые различные: вид обращения, интонация, тембр голоса, темп речи, полторы, особые средства выражения отношения говорящего к предмету речи (эпитеты, оценочные наречия, вводные слова и предложения), к собеседнику, намеки, аллюзии, эллипсис; имплицитные (или, наоборот, эксплицитные) способы передачи информации, паузы, молчание и т. п.

3. Главным условием успешного речевого общения является умение слушателя проникнуть в коммуникативный замысел (намерение, интенцию) говорящего. Поскольку коммуникативное намерение формируется на довербальном уровне речи-мысли, а постижение смысла сказанного происходит параллельно линейному развертыванию высказывания, слушатель проделявает огромную работу по интерпретации речевого потока и “реконструкции” замысла говорящего, по переосмыслению ранее сказанного и понятого, по соотносению своей “модели” понятого с реальными фактами и линией поведения собеседника. Эта “работа” так же мгновенна, симультанна и биологична по своей сути, как и процесс говорения, поэтому здесь естественны индивидуальные различия. Основы изучения речевой деятельности были заложены в 30-е гг. в работах Л. С. Выготского и его учеников [12]. В 20—30-е гг. Л. В. Щерба в своих докладах, лекциях и статьях подчеркивал, что процессы говорения и понимания не только психофизиологически обусловлены, но имеют и социальную природу, являются “социальным продуктом” [49, 24—39].

При всех тонкостях индивидуального восприятия речи говорящий и слушающий исходят из следующих предполагаемых фактов (положений теории речевой деятельности): а) логические структуры и языковые конструкции не полностью соотносительны, т. е. равны друг другу; существуют законы невыражения структур мысли [11; 30, 317; 24, 69—83]; б) существуют явные и неявные способы выражения смысла [24; 18, 25; 23]. В разговорной речи невыражение смысловых фрагментов и выборочное отражение “положения дел” или “картины мира” — типичное явление: именно в этой функциональной разновидности имеет место самое сложное взаимодействие между говорящим и слушающим, самое жесткое требование ситуативного речевого поведения, наиболее активный и творческий характер понимания речи.

Процессы понимания находятся в центре внимания многих лингвистических дисциплин: когнитивной лингвистики, функциональной лингвистики, теории речевого воздействия, теории речевых актов (ТРА), прагматики, психолингвистики, культуры речи и др. Главный вопрос в речевом общении: каким образом связаны и как участвуют в организации высказывания и речевого потока в целом (и его понимании) значение языковых единиц, синтаксические конструкции, мнение говорящего и его отношение к адресату, эмоции и ассоциации. Выражение “Мысль изреченная есть ложь” вполне соответствует тому действительному положению, когда

содержание речевого общения всегда шире значения всех языковых элементов и знание их значений не является гарантией успешного понимания.

Задача создания “грамматики” говорящего и слушающего, которую выдвигал Л. В. Щерба в начале века, остается пока не выполненной. Тем не менее ученые разных направлений пришли к выводу, что смысловые блоки формируются (и извлекаются) на основе определенных сочетаний языковых единиц, что по комбинации языковых единиц можно судить о фоновых знаниях говорящего, его памяти, способах использования знаний, о передаваемой информации, компонентами которой могут быть знания, убеждения, ценностные ориентиры, общепринятые мнения, установки, желания, оценки, эмоции. Как единицу содержательной структуры речи-мысли Т. А. ван Дейк предлагает “конструкцию знаний” — фрейм [16, 123 и далее]. Дж. Лакофф — гештальт. Практических рекомендаций фреймового представления той или иной ситуации, факта, события для культуры речи, естественно, дать невозможно: любой фрейм или гештальт мысли-восприятия (и конкретная языковая модель) будут беднее реального смысла, понятия, включающего всегда нетривиальным образом эмотивные и оценочные компоненты, которые составляют суть языковой компетенции и основу владения языком.

Понятие языковой (коммуникативной) компетенции — центральное понятие коммуникативного взаимодействия. Ср. у Ю. Д. Апресяна: “владеть языком значит: (а) уметь выражать заданный смысл разными (в идеале — всеми возможными в данном языке) способами (способность к перефразированию); (б) уметь извлекать из сказанного на данном языке смысл, в частности — различать внешне сходные, но разные по смыслу высказывания (различение омонимии) и находить общий смысл у внешне различных высказываний (владение синонимией); (в) уметь отличать правильные в языковом отношении предложения от неправильных” [1, 8].

Коммуникативная компетенция предполагает знание социокультурных норм и стереотипов речевого общения. Так, владеющий этими нормами знает не только значение единиц разного уровня и значение типов комбинаций этих элементов, но и значение текстовых социальных параметров; например, знает приемы диалогизации речи (умеет употреблять обращения в различных формах, умеет искренне выразить свою оценку того или иного факта или события, что обычно вызывает отклик, ответное сопереживание), умеет прогнозировать эмотивные реакции собеседников, знает средства интимизации общения. Большую роль при этом играет знание говорящим известных адресату выражений с “приращенным” смыслом, прошедших в различных речевых ситуациях процесс “вторичного означивания”: афоризмов, пословиц, поговорок, текстовых клише, прецедентных текстов, аллюзий, например: прослезилась; Я сказал! (поговорка Глеба Жеглова в к/ф “Место встречи изменить нельзя”); дамклов меч; ахиллесова пята; домашняя заготовка (в игре “КВН”); поезд ушел; хотели как лучше, а получилось как всегда; я другой такой страны не знаю; шинель Акакия Акакиевича; не по хорошу мил, а по, милу хорош; парад победителей. Аллюзии и прецедентные тексты в речи говорящего свидетельствуют о высокой степени владения социальными нормами языка; реакция на них собеседника однозначно предопределена национальными, культурными традициями, “народной смеховой культурой”.

Важно понять, что языковая (коммуникативная) компетенция, помогая слушающему распознать “истинные иерархии” [17] в высказывании, тексте, позволяет соотнести уместность того или иного языкового факта (слова, выражения, синтаксической модели) с замыслом говорящего. Это можно назвать залогом адекватного понимания.

4. Успешность общения зависит от способности говорящего варьировать способ языкового представления того или иного реального события. Это в первую очередь связано с возможностью различной концептуализации окружающего мира. Мировосприятие индивидуума и сложившиеся мыслительные категории обуславливают такие категории языка, которые формальными средствами разных уровней языковой системы обозначают какое-либо понятие о мире. Эти категории называются функциональными, так как они показывают язык в действии. В языке существуют функциональные категории различных рангов, например бытийности, характеристики, квалификации, идентификации, оптаивности, определенности, локации и т. д.

Говорящий формирует высказывание и текст в целом. Он формирует св.ой стиль письменной речи, “точку зрения” при отражении в речи каких-то событий, явлений, фактов, фрагментов “картины мира”. Роль говорящего проявляется и в способе линейной организации речи, в выборе главного “участника действия”; например, синтаксическая позиция в начале предложения предназначена для обозначения того, о чем (о ком) говорится в предложении, то есть для темы высказывания; и от того, что именно говорящий делает темой, зависит вид синтаксической конструкции и ее смысл. Ср.: Волна захлестнула лодку; Лодку захлестнуло волной; Лодку захлестнуло.

Кроме различных способов “сценарного” представления реальных событий, говорящий языковыми средствами всегда передает свое отношение к предмету речи, а также (прямо или косвенно) к адресату. Так, уменьшительно-ласкательные суффиксы имен существительных встречаются в речи, если адресат близок или симпатичен говорящему (или в каких-либо ситуациях говорящий хочет продемонстрировать это); например (разговор подруг): Этот блузончик так идет к твоим фиалковым глазкам. Таким образом, в построении высказывания, в выборе слов, интонации говорящий всегда обнаруживает свой (типизированный или индивидуальный) взгляд на мир, и успешность речевого общения зависит от того, насколько этот взгляд согласуется с особенностями мировосприятия адресата или его точкой зрения по какому-либо вопросу. В языке существует набор стереотипизированных конструкций, которые “подсказывают” реакцию собеседника; например: Страшно то, что...; Необходимо представить себе...; Важно то, что...; Естественно...; Как известно; Вообще и т. д.

Говорящий строит свою речь с ориентацией на мир знаний адресата, приспособляя форму подачи информации к возможностям ее интерпретации. Ср.: А. — Трава сухая. Б. — Ну и что? А. — Росы не было. Б. — Что это тебя волнует? А. — Дождь будет. Б. — Да?.' В данном фрагменте разговора показывается различие в осведомленности говорящего и адресата, поэтому для скорейшего понимания говорящему следовало построить свою информацию в виде высказывания, выражающего причинно-следственные отношения между фактами. Это могли бы быть два простых предложения, или сложноподчиненное предложение, или бессоюзное сложное; например: Росы нет — дождь будет; Трава сухая вечером — к дождю.

Основное правило поведения говорящего — это иерархизация содержания сообщаемого, которая должна основываться на осведомленности говорящего в том или ином вопросе; сначала сообщается та информация, которая может быть использована при интерпретации последующей. Личность адресата (а при полилоге — характер аудитории) обуславливает и стилистику информации. Ср. показанный Б. Шоу в пьесе “Пигмалион” эпизод с неуместной, в светском обществе исчерпывающей “сводкой погоды”, которую сообщила Элиза Дулитл вместо мимолетных замечаний.

Тема разговора “диктует” говорящему способы ее представления в речи. Так, темы патриотизма, личности и общества, долга, любви требуют особой лексики, средств субъективной авторской модальности, отличных от тех, которые могут быть употреблены при обсуждении кулинарных рецептов или в рассказе о шумном застолье.

Взаимопонимание, правильное истолкование позиции говорящего по какому-либо вопросу возможно только в том случае, если речь является воплощением чувства-мысли, если она образна, искренна, эмоциональна, находит отклик у собеседника. И если психологи и нейрофизиологи экспериментально доказывают совместную актуализацию при восприятии речи “зон знания”, “памяти”, “эмоций”, то философы пришли к аналогичным выводам логическим путем: “Познание и ценностное отношение составляют две неразрывные и равные по своему значению стороны <...> к человеческому сознанию следует подходить не только как к знанию, но и как к отношению <...> Познание является основой переживания любого объекта, как и, наоборот, интерес, страсть по отношению к объекту повышают эффективность его познания” [31]. Н. Д. Арутюнова, объясняя широкое прагматическое значение глаголов полагать и видеть процессами “сферы рассудка”, замечает: “Во внутреннем мире человека нет четких границ, разделяющих ментальную и эмоциональную сферы, волю и желания, перцепции и суждения, знания и веру” [2, 7). Следовательно, мир знаний и у говорящего, и у адресата всегда опосредован эмоционально-оценочной палитрой и ассоциативными рядами. Это делает

невозможным неиндивидуальное, обобщенно-нейтральное выражение: "... выразиться "нейтрально" оказывается невозможным" [8, 9].

Напомним читателю мысль Л. Н. Толстого: никогда никакими силами нельзя заставить человечество познать мир через скуку.

Таким образом, для успешного речевого общения говорящий не должен стремиться сообщить собеседнику только факты, "голую правду", объективную истину: он все равно обнаружит свое мнение. Следует, напротив, сознательно соединять "прямое" общение (информацию) и "косвенное", облекая сообщение в "оболочку", "флер" собственного осмысления, которое ищет сочувствия у адресата. Это может быть ирония, юмор, парадокс, символ, образ. Такая речь — всегда поиск согласия.

5. На успешность речевого общения влияют внешние обстоятельства: присутствие посторонних, канал общения (например, телефонный разговор, сообщение на пейджер, записка, письмо, беседа с глазу на глаз), настроение, эмоциональный настрой, физиологическое состояние — все это может предопределить судьбу разговора. Различают общение контактное — дистантное; непосредственное — опосредованное; устное — письменное. Общение будет более успешным, если оно протекает в устной форме, собеседники находятся наедине. Но даже благоприятные обстоятельства еще не гарантия успеха, согласия. Разговор "творят" речевые отрезки (реплики), паузы, темп, жесты, мимика, взгляды, позы, разговор развивается во времени, и каждая последующая реплика "наслаивается" на все сказанное ранее, взаимодействует с ним, и результат этого взаимодействия непредсказуем. Атмосфера диалога становится не менее существенной, чем его содержание, и потому "стихия" разговора все более увлекает собеседников.

7. Важным компонентом успешного речевого общения является знание говорящим и норм этикетного речевого общения. Вне зависимости от формул вежливости, в языке есть определенный набор высказываний, закрепленный традицией использования языка, которые "предписывают" адресату определенную форму ответа. Например, для людей, владеющих языком, не представляет трудности толкование вопроса Как ваши дела? Существует стереотип ответа, речевое этикетное поведение в качестве реакции на выражения Как ваши дела? Как выживаете? и тому подобные. В конкретных ситуациях общения слушатель правильно понимает коммуникативную цель говорящего, даже если высказывание не шаблонно, и в соответствии с этим строит ответную реплику. Так, фраза Холодно с интонацией понижения тона может означать исходя из коммуникативных намерений говорящего: 1) просьбу закрыть окно; 2) информацию о низкой температуре на улице; 3) предупреждение адресата ("Нельзя купаться!"; "Ты легко одет"); 4) жалобу на озноб, плохое самочувствие; 5) сигнал в игре "горячо—холодно"; 6) объяснение причин каких-либо действий, например, заклеивания окон, укутывания детей.

Этикетное речевое поведение жестко предопределено не только "традиционными" вопросами, но и обстоятельствами разговора, тональностью общения, его стилистикой. Основное правило для ответного высказывания адреса: реплика должна вписываться в "контекст" диалога, т. е. быть уместной. Для этого каждому владеющему языком необходимо знать смысл "небуквальных выражений", т. е. выражений, смысл которых не выводится из значений составляющих их словоформ; например, на просьбу Не могли бы вы передать хлеб? или Вы не передадите хлеб? адресат должен ответить: "Да, пожалуйста", но не "могу (не могу)" или "передам (не передам)". Согласно этим правилам цветочница Элиза Дулитл из пьесы Б. Шоу "Пигмалион" на замечание "Прекрасная погода, не правда ли?" должна была ответить фразой, не только лингвистически безупречно построенной, но и в эстетическом и социокультурном отношении признанной "типовой".

8. Условия успешного речевого общения коренятся и в соответствии планов и схем речевого поведения собеседников, в основе которых лежит определенный уровень человеческих отношений и социального взаимодействия.

Традиция изучения языка как деятельности идет от Аристотеля: разделяя в своей "Риторике" ораторские речи на три типа, он показывает, что существует связь типов ситуаций общения с

социокультурными сферами человеческой жизни. Но в отличие от риторики, где изначально предполагается взаимообусловленность речи, этических норм и поступков, при исследовании разговорной речи далеко не всегда во главу угла ставится концепт “говорящий человек” и, следовательно, реплики не квалифицируются как речевое поведение. Тем не менее обмен репликами подчинен строгим правилам диалога как процесса, где каждая реплика разговора предопределяет последующую и обуславливает течение разговора.

Насколько реально осуществление планов ведения диалога? Даже тщательно продуманный ход разговора и предусмотренный порядок обмена мнениями не всегда приводит к согласию собеседников и удачному завершению разговора. Этот феномен вызвал сравнение диалога со “стихией”, с рекой, в которую нельзя войти дважды. Ср.: “... естественный разговор никогда не бывает таким, каким мы его хотели провести. Точнее будет сказать, что мы оказываемся в состоянии разговора, или даже впутываемся в него... Достигнутость или недостигнутость понимания — то, что происходит с нами” [13, 466].

Таким образом, к успеху в диалоге ведет успешный прогноз восприятия слушателем реплик говорящего, умение говорящего предугадать общий замысел интерпретации слушателя и стратегию его восприятия. При этом восприятие тоже должно оцениваться как “поведенческий” акт. Пользуясь терминологией Л. Щербы, можно сказать, что в каждом конкретном случае моделирование “грамматики говорящего” — этапный момент в конструировании “грамматики слушающего”, которая является определяющим фактором эффективности в разговоре.

Наиболее целостным рассмотрением диалога в “человеческом измерении” является теория речевого, поступка М. М. Бахтина и постановка проблемы “типических форм высказываний, то есть речевых жанров”. Ср.: “В каждую эпоху развития литературного языка задают тон определенные речевые жанры, притом не только вторичные (литературные, публицистические, научные), но и первичные (определенные типы устного диалога — салонного, фамильярного, кружкового, семейно-бытового, общественно-политического, философского и др.)” [6, 256]. М. М. Бахтину принадлежат такие важные с методологической точки зрения открытия, как категории “коммуникативная заинтересованность”, “говорящий человек”, “солидарность участников общения”, “поиск согласия”, “высшая инстанция ответного понимания”, “активная роль Другого”, “ритуальное речевое поведение”, “игровая ситуация общения”, “народная смеховая культура” и др. М. М. Бахтин уже в начале века назвал диалог (взаимодействие по крайней мере двух высказываний) реальной единицей языка-речи, конструктивной основой мысли [10, 137—138].

Попыткой обобщить условия успешного коммуникативного взаимодействия является теория речевых актов (ТРА). Главное внимание в ТРА уделяется иллокуции — манифестации цели говорения; в определении иллокуции самый существенный момент — распознавание коммуникативного намерения (по П. Грайсу); или “открытой интенции” (по Стросону) [21, 13—14]. Объектом исследований в ТРА является акт речи, а не диалог. Создатели этой теории Дж. Остин, Дж. Р. Серль, П. Грайс, П. Р. Стросон предложили перечень правил использования языка, поставили вопрос об исчислении речевых актов и о типологии коммуникативных неудач. Общий принцип говорящего и слушающего — принцип кооперации; языковая компетенция слушающего заключается прежде всего в знании им “разговорных максим” [15, 217]; с помощью этих максим говорящий стремится “обеспечить усвоение” [40, 130]. Однако без возможности контроля за результатом и учета хода диалога эти правила представляют собой лишь обобщение некоторых обязательных элементов речи (“будьте настолько информативны, насколько это необходимо”; “не говорите ничего такого, что бы вы считали не соответствующим истине”; “говорите понятно”; “говорите то, что относится к данной теме” — максима релевантности). ТРА не акцентировала тему интерпретации, хотя П. Грайс обратил внимание на существование небуквальных значений выражений [15, 217—236].

Критики теории речевых актов отрицали возможность их исчисления из-за абстрактности их схем, оторванности от реальных социальных условий, неучтенности многих параметров их возможного употребления. Так, Д. Франк пришла к выводу, что интерпретативный процесс “никогда не может быть сведен к простому механическому применению правил; по своему характеру этот процесс ближе к конструированию правдоподобных гипотез, чем к логической дедукции” [43, 372]. Дж. Серль, один из авторов ТРА, в конце своего исследовательского пути

фактически повторяет положения теории речевой деятельности и когнитивной лингвистики: мышление довербально, “язык является логически производным от интенциональности. Наша способность соотносить себя с миром посредством интенциональных состояний — мнения, желания и др. — биологически более фундаментальна, чем наша вербальная способность. Следовательно, речь должна идти о проблеме объявления не интенциональности в терминах языка, а, наоборот, языка в терминах интенциональности” [35, 382].

Таким образом, успешность речевого общения зависит от желания участников в форме диалога выразить свои мнения, желания, просьбы, сообщить что-либо и т. д.; от умения определить все личностные особенности коммуникантов, организовать в соответствии с этим свои реплики, содержащие информацию по определенному вопросу, выражающие мнение, побуждение к действию или вопрос в оптимальной при данных обстоятельствах форме, на достойном собеседников интеллектуальном уровне, в интересном ракурсе. (Подробнее о способах организации речи см. § 6 и 7.)

— Какие мероприятия принимаете вы для активизации клева?”

### **§ 6. Причины коммуникативных неудач**

Языковая данность “речевое общение” во “многочисленном” формируется неязыковыми факторами и конструирует внеязыковые сущности: отношения, действие, состояние, эмоции, знания, убеждения и т. д. Поэтому и успешность речевого общения, и неудачи далеко не всегда зависят от выбора говорящими языковых форм.

Коммуникативные неудачи — это недостижение инициатором общения коммуникативной цели и, шире, прагматических устремлений, а также отсутствие взаимодействия, взаимопонимания и согласия между участниками общения.

Линейное развертывание диалога (или полилога) обусловлено разнопорядковыми, но в то же время взаимосвязанными факторами, лингвистическими и экстралингвистическими процессами. Поэтому поиск причин коммуникативных неудач должен вестись в разных сферах: в социально-культурных стереотипах коммуникантов, в их фоновых знаниях, в различиях коммуникативной компетенции, в психологии пола, возраста, личности. Кроме того, естественно, негативное влияние на исход речевого общения могут оказывать дистантность участников, присутствие посторонних лиц, общение через записки, письма, пейджер, по телефону. Большую роль играют все особенности развития речевой ситуации, вплоть до состояния коммуникантов и их настроения.

Кажущаяся аморфность, неосвязаемость слагаемых речевого общения тем не менее позволяет выделить следующие неблагоприятные факторы, приводящие к коммуникативной неудаче.

1. Чуждая коммуникативная среда сводит усилия участников общения на нет, так как в такой среде царит дисгармония, отсутствует настроенность собеседников на феноменальный внутренний мир друг друга. В диалоговом общении при посторонних лицах собеседники чувствуют дискомфорт, мешающий им осознать себя в данной ситуации и определить тональность своего речевого поведения. Малая степень знакомства может усугубить дискомфортность и затруднит поиски “общего языка”. В такой неблагоприятной ситуации может оказаться студент, пришедший в гости к своему сокурснику в общежитие; подруга, навестившая подругу на ее работе. Вне зависимости от коммуникативного намерения затруднено социальное взаимодействие, невозможна в полной мере “подача себя” в том или ином свойстве. Положение может осложняться отвлекающими моментами: вмешательством третьих лиц, вынужденными паузами, отвлечением от разговора по разным обстоятельствам. При полилоге в чуждой коммуникативной среде невозможно добиться согласия в беседе на любые темы из-за социальных, психологических различий, разницы в образовании, понимании нравственных норм, из-за разных интересов, мнений, оценок, знаний собеседников.

Неполный речевой контакт (даже при заинтересованности в общении) может проявляться в низком темпе обмена репликами, высказываниях невпопад, неуместных шутках и

эмоциональных реакциях (например, в иронии вместо сочувствия), неправильной интерпретации и в целом в “диссонансном” обмене репликами.

2. Серьезным основанием для отчуждения участников разговора может быть нарушение паритетности общения. В данном случае также имеет место нарушение правила солидарности, кооперации собеседников. Это проявляется в доминировании одного из участников разговора: начиная с инициальной реплики один и тот же человек выбирает тему разговора, задает вопросы, перебивает собеседника, не дожидаясь сигналов восприятия и правильной интерпретации сказанного, превращая таким образом диалог в монолог. При этом определяющую роль играют такие факторы, как психологические черты участников общения, социальный статус, эмоциональные отношения, культурные навыки. Ср. роль частицы что в вопросе: Ты, что, с нами пойдешь?

3. Коммуникативные замыслы собеседников не будут осуществлены, не возникнет согласие, если живое речевое общение будет ритуализовано. В ритуализованной реплике все прагматические характеристики речи (кто — кому — что — почему — зачем) нивелируются: нарушается правило искреннего доброжелательного отношения к собеседнику, т. е. этические нормы, а также имеет место употребление “набора слов” к случаю. Говорящий не проверяет “ценность” своего высказывания по вниманию слушателя, его соучастию в разговоре, в создании содержательной канвы общения [28, 39]. Конструкции-клише типа Это мы уже проходили, расхожие суждения, безапелляционные высказывания — все это сужает сферу возможного употребления слов, практически ограничивая ее шаблонными выражениями, в которых нет динамики чувства-мысли. В ритуализованных высказываниях (и диалогах в целом) нарушена живая нить разговора — связь говорящего и слушающего: “я говорю”, “тебе говорю”; адресат лишен возможности слышать открыто выраженную аргументацию, а говорящий скрывает свое мнение под “известным” мнением “всех”.

4. Причиной нарушения контакта с собеседником и прекращения разговора может быть неуместное замечание в адрес слушателя по поводу его действий, личностных качеств, которое может быть истолковано как недоброжелательное отношение говорящего (нарушение правила кооперации, солидарности, релевантности). Ср. широкое понимание неуместности у Цицерона: “Кто не считается с обстоятельствами, кто не в меру болтлив, кто хвастлив, кто не считается ни с достоинством, ни с интересами собеседников и вообще кто несуразен и назойлив, про того говорят, что он “неуместен” [44, 229]. Существуют разные приемы введения в текст диалога замечания “не по делу”. Ср. гиперболу: “Петрушка, вечно ты с обновкой, С разодранным локтем” [Грибоедов]; (разговор с ребенком) — Не бери в рот грязь всякую! — Это не всякая, это куколкин чайник; ср. пример Т. М. Николаевой: Вы ведь всегда интересуетесь, сколько кому лет — (говорится лицу, всего однажды задавшему подобный вопрос) [32, 161].

Неуместность может быть вызвана неспособностью говорящего уловить настроение собеседника, определить ход его мысли. Это характерно для разговоров между малознакомыми людьми. В инициальной реплике нередки случаи употребления личных и указательных местоимений в расчете на то, что слушатель знает, о чем идет речь; например: Они всегда так после курсов (попутчик своему соседу в автобусе). — Кто? — Водители, говорю, неопытные. Дергает с места, поворот не отработан. — А... Ясно, что ход мыслей слушателя был не такой, как у инициатора разговора. Отсюда — непонимание. Такая речь социально маркирована; кроме того, это характерно для женской речи.

Несовпадение социокультурных особенностей участников общения также может повлечь за собой неуместные фразы, приводящие к коммуникативному провалу. Ср. юмористический финал диалога, приведенного в статье Н. Н. Трошиной: “Коммерсант Майсль приезжает из Черновцов в Вену. Вечером он хочет пойти в Бургтеатр. Он спрашивает в кассе театра: “Ну что у вас сегодня на сцене?” — “Как вам будет угодно”. — “Отлично! Пусть будет “Королева чардаша” [41, 89]. Если читатель знает, что Бургтеатр — это драматический театр и что “Как вам будет угодно” — пьеса Шекспира, то коммуникативная неудача коммерсанта будет очевидна.

5. Непонимание и недостижение собеседниками согласия может быть вызвано целым рядом обстоятельств, когда коммуникативные ожидания слушателя не оправдываются. И если

устранение причин неудачного общения, лежащих в сфере социокультурных стереотипов, фона знаний, психологических пристрастий (приятие / неприятие действий или черт характера собеседника), в принципе невозможно, то непонимание, вызванное низким уровнем языковой компетенции, преодолимо. Ср. диалог в трамвае между матерью и дочерью, приехавшими в Москву из пригорода. Дочь: Даже хорошо, что я не поступила в техникум в Москве, а то бы каждый день ездила туда-сюда. — Мать: А вечером приезжала бы на бровях. — Дочь: Почему на бровях? — Мать: Ну уставала бы очень. — Дочь: А почему “на бровях”-тоо? — Мать: Так говорят... (не знает, как объяснить). Мать не знает значения выражения “на бровях” — “(прийти, дойти, приползти) (прост.) — о пьяном: с трудом, еле-еле добраться” [Ожегов С., Шведова Н., 1992. С. 58], поэтому употребляет выражение не к месту; дочери кажется, что она вообще никогда не слышала этого выражения. Здесь налицо типичный случай невысокой степени владения языком: употребление устойчивых выражений не к Mees у, незнание точного значения слова. Другой тип ошибочного понимания или непонимания связан с неясностью для слушателя слов с абстрактным значением или слов-терминов, соответствующих специальным областям знаний. Так, например, в ходе полилога (три участника разговора, коллеги, двое с университетским образованием) один из собеседников взглянул на часы и начал прощаться: “Мне с вами хорошо... Однако время не время, мне еще сегодня нужно заехать в одно место по делу... “Мы встретимся снова!” (строчка из популярной песни). — 2-й уч.: Танюш, не исчезай. — Куда я денусь, мы софеноменальны — 3-й уч.: Чего, чего? Софеноменальны? Не понял...” Слово софеноменальны оказалось своего рода лакмусовой бумагой для определения мира знаний третьего участника полилога.

Дискомфорт общения, неправильная интерпретация и отчуждение возникают в случае неправильной линейной организации высказывания. Синтаксические ошибки в согласовании, нанизывание падежей, усеченные предложения, недоговоренность, перескакивание с одной темы на другую, пусть и близкую, — все это вызывает напряженность внимания и неосуществление коммуникативных ожиданий слушающего. Ситуация усугубляется быстрым темпом речи, паузами обдумывания (запинками). Если при этом говорящий информирует слушателя по теме, известной ему, то слушателю приходится проделывать большую “работу” по домысливанию общей картины, а если тема сообщения неизвестна адресату, то говорящий рискует оказаться непонятым. Иллюстрацией подобных коммуникативных неудач может служить диалог между двумя школьниками, когда один из них рассказывает приятелю о своих впечатлениях по поводу увиденного вчера боевика. А.: Он как жажнет его ... Ну я вообще ... — Б.: Кто? Кого? — А.: Ну этот, который вначале ... — Б.: А тот? — А.: А что тот? Тот больше не лез ...

В обыденной речи неполнота высказываний и их контаминация (наложение) “расшифровывается” с помощью интонационного рисунка реплики и сопутствующих обстоятельств. Однако не следует забывать, что языковое осмысление одних и тех же событий и фактов у разных людей различно, индивидуальна и манера речевого “сжатия”, эллиптирования, поэтому попытки слушателя извлечь смысл из услышанной фразы могут быть напрасными. Ср. приведенный в повести И. Грековой “Кафедра” диалог Дарьи Степановны (домработницы) с профессором Николаем Николаевичем (Энэн): “Особое своеобразие речи Дарьи Степановны придавали провалы и зияния, от которых многие фразы становились каким-то ребусом... Собеседник — не дурак же он! — сам должен был понимать, о чем речь. В эту априорную осведомленность каждого о ходе ее мыслей она верила свято-Больше всего любила передачу “Человек и закон”. Невнимания профессора к этому зрелищу понять не могла, осуждала:

— Все с книжками да с книжками, вот и прозевали. Про шпану шестнадцать тридцать. Жене восемь лет, наточил ножик — раз! Ее в реанимацию, три часа, умерла.

— Восемь лет жене? — с ужасом спрашивал Энэн.

— Все вы понимаете, слушать не хотите. Не жене, а ему восемь лет. Мало. Я бы больше дала.” [Цит. по 47, 68].

К коммуникативной дисгармонии и непониманию может привести различие схем поведения участников диалога, что находит отражение в несвязности (фрагментарности) частей диалога, в нереализованной коммуникативной валентности реплик, неоправданных паузах.

## **§ 7. Коммуникативные цели, речевые стратегии, тактики и приемы**

Речевое общение, будучи особым видом целенаправленного человеческого поведения, требует анализа таких типов речевого общения, которые могут рассматриваться как образцовые в аспекте культуры речи.

1. Мы предлагаем следующую классификацию типов речевого общения. По коммуникативной установке все речевые акты делятся на два больших разряда: информативные и интерпретативные.

По модальной характеристике информативные диалоги включают собственно информативные (или сообщения), дискуссионные жанры и “предписывающие” виды общения. Инициальные реплики и роль лидера в разговоре определяют следующий этап типологизации диалогов (см. § 8). Интерпретативные диалоги можно разделить на следующие классы: целенаправленные и ненаправленные. Целенаправленные по модальной характеристике, в свою очередь, делятся на диалоги, формирующие оценочную модельность (например, беседы типа: А миг этот ситчик правится: он в спальне будет прекрасно смотреться), и диалоги, формирующие модельность другого типа (ср. например, ссоры, претензии, примирения). Ненаправленные диалоги различаются по тому, какой аспект личности реализуется в разговоре: Я-интеллектуальное, Я-эмоциональное, Я-эстетическое [3, 55].

2. Речевые стратегии выявляются на основе анализа хода диалогового взаимодействия на протяжении всего разговора. Мельчайшая единица исследования — диалоговый “шаг” — фрагмент диалога, характеризующийся смысловой исчерпанностью. Число таких “шагов” в диалоге может быть различным в зависимости от темы, отношений между участниками общения и от всех прагматических факторов.

Как правило, стратегию определяет макроинтенция одного (или всех) участника диалога, обусловленная социальными и психологическими ситуациями. Стратегия связана с поисками общего языка и выработкой основ диалогического сотрудничества: это выбор тональности общения, выбор языкового способа представления реального положения дел. Выработка стратегии осуществляется всегда под влиянием требований стилистической нормы.

Речевые стратегии соединяют в диалоге элементы игры и ритуального речевого поведения (традиционные реплики, паузы, поговорки и “дежурные” топики, например о здоровье, о погоде). Игра — это также повторяющаяся модель речевого поведения в рамках стилистической нормы, она может быть сугубо стереотипной или представлять собой отступление от стереотипа поведения (ломка стереотипа). Так, например ирония-отрицание в бытовом диалоге представляет собой нетривиальную реплику: (разговор двух знакомых, которые давно не виделись): А. — Привет, Мариночка! — Б. — Привет, лапуля! — А. — Давно не виделись ... Ну, как Валя, Димочка? — Б. — У нас все по-старому. Растем понемножку. Как ты? — А. — А у нас — как везде... Сама понимаешь... — Б. — А так по виду вроде, ты процветаешь... — А. — Ага, процветаю цветочками на блузке.

По отношению участников диалога к такому принципу организации речевого общения, как солидарность, или кооперация, речевые стратегии можно разделить на кооперативные и некооперативные.

К кооперативным стратегиям относятся разные типы информативных и интерпретативных диалогов; например, сообщение информации (инициатор—активный участник диалога); выяснение истинного положения вещей (спор, обмен мнениями по какому-либо вопросу; активны все участники); диалоги с ожиданием ответной реплики инициатором диалога и “диалоги”, исключающие ответные реплики (к первому разряду относятся просьба, совет, убеждение, увещевания; ко второму — требование, приказ, рекомендация). Точную

характеристику виду диалога дают глаголы, прямо выявляющие цель речи инициатора, — прошу, советую, умоляю, требую и т. д.; выражения благодарности, признания, в любви, извинения, выражение сочувствия, симпатии, дружеских чувств, комплименты.

К некооперативным стратегиям относятся Диалоги, в основе которых лежит нарушение правил речевого общения — доброжелательного сотрудничества, искренности, соблюдения “кодекса” доверия, например: конфликты, ссоры, перебранки, претензии, угрозы, проявление агрессии, злобы, ирония, лукавство, ложь, уклонение от ответа.

Речевые стратегии намечают общее развитие диалога, которое полностью выявляется только в заключительных репликах, потому что, напоминая, правил “управления” разговором нет и любой параметр прагматических характеристик речевого общения может оказать существенное влияние на результат диалога. Кроме того, выбранные рамки стилистики общения диктуют “сюжетные повороты” разговора и способы выражения. Ср. образное выражение семиолога Р. Барта: “...в каждом знаке дремлет одно и то же чудовище, имя которому — стереотип: я способен заговорить лишь в том случае, если начинаю подбирать то, что рассеяно в самом языке”.

3. Речевые тактики выполняют функцию способов осуществления стратегии речи: они формируют части диалога, группируя и чередуя модальные оттенки разговора (оценки, мнения, досаду, радость и т. п.). Так, например, в стратегии отказа в выполнении просьбы может быть тактика: а) выдать себя за некомпетентного человека (не способного к выполнению этой просьбы); б) сослаться на невозможность выполнения просьбы в данное время (на занятость); в) иронии; г) отказа без мотивировки; д) уклониться от ответа, не обещать ничего определенного; е) дать ясно понять, что не желает выполнять просьбу. Все эти тактики основаны на некооперативной стратегии речевого поведения участника общения. Вне зависимости от выбранных способов выражения согласия достигнуто не будет, инициатора общения ждет коммуникативная неудача. Ср. один из вариантов такого диалога: (телефонный разговор) А. — Оля, здравствуй! — Б. — Здравствуй, Люда! — А. — Я хотела с тобой поговорить, когда забирала Андрея из сада, по, говорят, тебя не было. Кто Алешу забирал? — Б. — Игорь сегодня рано освободился и рано его взял из сада, сразу после полдника. А что? — А. — Нина Ивановна попросила меня сколотить “бригаду” — там в спальне надо обои переклеить. Пойдем в субботу? — Б. — Нет, Люд, не пойду. Во-первых, я никогда в жизни этим не занималась, я не умею клеить обои. Во-вторых, в субботу я работаю. А потом, что там стряслось, что надо переклеивать? Протечка? — А. — Да нет, не протечка, просто надо обновить. — Б. — Я пас. Создавайте “бригаду” без меня. Я и так целый месяц “работала на благо общества”: шила куклам платья, пальто, шапки. — А. — Ну, ладно... Ире сейчас позвоню. До встречи. — Б. — Пока.

Особого рода речевые тактики нужны для установления контакта между говорящими (фатическое общение). Они основаны на кооперативных стратегиях и используют большой диапазон тактик для поддержания коммуникативной заинтересованности собеседников, активизации внимания и пробуждения интереса к теме разговора и участникам общения. При этом создается атмосфера разговора, где каждое высказывание имеет особый обертон смысла, часто используются слова-символы и клишированные конструкции. Так, например, в полилоге фатического общения с ненаправленными стратегиями (неопределенными стратегиями) может использоваться тактика привлечения внимания к себе (ср. речевой прием введения, такой тактики “А я...”, “А у нас...”; ср. детское стихотворение С. Михалкова “А у нас в квартире газ. А у вас?...”); например, в разговоре о способах приготовления дрожжевого теста между случайными собеседниками-попутчиками в электричке: “А я обычно кислое тесто ставлю так...”. В таких репликах содержится и заявка на коммуникативное лидерство.

В спонтанно возникающих беседах, имеющих только конативные цели (установление речевого контакта), часто повторяются одни и те же тактики, например, предложение общеинтересной темы (мода, политика, воспитание детей, погода и т. п.), тактика привлечения внимания и вовлечения в разговор многих собеседников, тактика эпатирования собеседников через отрицание привычных схем поведения или отрицание ценностных ориентиров в данном микросоциуме, направленная на укрепление, роли лидера.

Тактики осуществления определенной стратегии речи несут на себе печать национальной психологии. Это убедительно показано Е. М. Верещагиным, Р. Ратмайром, Т. Ройтером [9] на примере анализа речевых тактик “призыва к откровенности”. Так, в русской культуре преобладают прямые призывы к откровенности без разного рода частиц, смягчающих эти призывы. Кроме того, ссылаясь на нравственные нормы, апелляции к высшему нравственному императиву (к божеству, идеологическим ценностям) характерны для русской культуры, в то время как в немецкой культуре они встречаются чаще всего в общении с детьми. Ср., например, реплики, реализующие эту тактику: Где же твоя совесть?; С друзьями надо быть откровенным; Если ты мне не доверяешь, то лучше и не говорить вовсе; Разве это честно? А еще считаешь себя порядочным человеком!

В направленных диалогах, информативной стратегии или стратегии побуждения к действию, обмена мнениями по ряду вопросов с целью принятия решений широко используются тактики неявного выражения смысла, неявного способа информирования, неожиданной смены темы.

4. Приемы речевого воплощения стратегий и тактик могут быть разделены на тривиальные способы выражения смысла инетривиальные. Тривиальные способы — это сложившиеся в языковой системе стереотипы выражения: в заданном стилистическом ключе организуются ансамбли разноуровневых средств. При этом в тесном взаимодействии выступают лексические элементы и синтаксические конструкции, исторически сложившиеся соответствия порядка слов и моделей предложений, типы инверсий. Таким образом выявляется предназначенность единиц разного уровня для их употребления в составе единиц более высокого уровня, роль всех единиц в формировании смысла реплики. Так, например, правила выделения наиболее значимого компонента содержания высказывания позволяют говорящему по-разному представлять одну и ту же реальную картину (см. выше — § 5): Волна захлестнула лодку; Лодку захлестнуло волной; Лодку захлестнуло. Исторически сложившиеся способы выражения обусловили линейную организацию предложений.

Приемом вариативного представления реальных ситуаций является коммуникативная синонимия фрагментов предложений, например: Она купила туфли с замшевыми бантами, стянутыми пряжками и Она купила туфли с бантами и пряжками [27, 84—85].

Приемы выражения ролевых отношений в диалоге также стереотипизированы: варианты выражения извинения, просьбы свидетельствуют о кооперативных и некооперативных стратегиях. Так, этическая традиция предписывает при выражении просьбы употребление не косвенного, а прямого речевого акта — Извините (а не Извиняюсь) — с использованием формы повелительного наклонения. Просьба-предложение, наоборот, имеет предпочтительную форму выражения — косвенный речевой акт, например: Вы не спуститесь со мной?; Вы не могли бы спуститься со мной?

Существуют неявные способы выражения смысла высказывания, точки зрения говорящего. Они опираются на известные факты, общепринятые оценки или мнения говорящего, ср.: Он все-таки пригнул на репетицию. Мнение говорящего — “не должен был приходиться”. При его невнимательности немудрено наделать столько ошибок (известно, что он невнимателен). Эффективный прием “внедрения” в сознание адресата своего мнения — употребление определений с “непрозрачной” семантикой, представляющих собой небесспорное мнение; ср., например, подпись под фотографией в журнале “Бурда моден”: Это шикарное платье будет всегда иметь успех.

Средством выражения кооперативной стратегии являются разные способы оценки собственной речи: вводные слова, кавычки в письмах и записках, слова, обозначающие собственное содержание, например (разговор двух знакомых): А. — Вчера сережку потеряла. Жалко... Помнишь, эти, с александритом? — Б. — Где же тебя так трепали? Извини, в какую толкучку, я хотела сказать, ты попала? Задела шапкой? Воротником? Здесь говорящий в ходе ответной реплики прогнозирует реакцию адресата, пытается выразиться мягче, деликатней, осознав неуместность первоначального варианта. Ср. также: А. (продолжает рассказывать) — Она его выставила, “и он послушно в путь поте к”, — Пушкина вспомнила — иначе не скажешь! Ср. сознательную “ритуализацию” фразы, использование мертвой, застывшей фразы,

показывающей иронию говорящего (поиск такой же оценки у адресата): — Ну, конечно выполним и перевыполним, сохраним и умножим... А какой итог?

Важный прием осуществления целого ряда тактик при кооперативной и некооперативной стратегии — *м о л ч а н и е*. Молчание может быть эквивалентом реплики-утверждения, обещания, просьбы, согласия, ожидания, запинки, оценки. Демонстративное молчание может иметь аффективную природу и преследовать цель прекратить разговор. “Многозначительное” молчание может выражать тактику определения ролей в разговоре или социально-ролевых отношений. Функция молчания в структуре диалога очевидна из речевой ситуации. Замечательное явление — фоновое молчание, согласия, которое выражает атмосферу солидарности в общении и согласия между собеседниками. Ср.: Когда люди сочувственно встречаются в исчезающих оттенках, они могут молчать о многом и очевидно, что они согласны в ярких цветах и густых тенях (А. И. Герцен. Былое и думы).

Главное и специфическое средство построения речевого общения и реализации тактических задач — регулятивные элементы, принадлежащие к разным уровням языковой системы, объединенные общей функцией динамичной организации речевого взаимодействия, например: неправда ли?

А. А. Романов называет эти элементы коммуникативными сигналами, средствами диалогической регуляции [38], предлагает классификацию их в зависимости от целей общения и согласованности / несогласованности участников общения (при отсутствии коммуникативной заинтересованности одного из участников сдерживается и нейтрализуется стратегическая инициатива другого участника). Традиционное представление коммуникативного взаимодействия было бы неполно без разного рода регулятивных действий-реплик, которые и определяют “вектор” речевого общения. Регулятивные элементы имеют свою иерархию и строго дифференцируются в зависимости от социальных и психологических ролей говорящих. К регулятивам относятся вводные слова и предложения, оценочные суждения, вопросы, переспросы, слова-предложения да и нет, комментарий, оценочные суждения. В целом все показывают активность участия в разговоре, направляют речевое общение. Ср. реплики-подхваты: А. — Мы сейчас выясним, устроим обсуждение... — Б. — Научную конференцию; А. — Есть охота. Чайку бы... — Б. — Да... “Народ от праздности завел привычку трескаться”, как сказал Гоголь; реплики-вопросы: А. — Иду и что я вижу? Уже заседают; А.. — Ну плов, значит... Сначала масло, растительное, конечно, я люблю кукурузное. Потом морковь, потом лук... А вы?; реплика-рефлексия (самоконтроль): А. (детям) — Ну идите, еще поиграйте с Дашей. Ой, что я говорю? Уже обедать пора; А. — Прочти еще раз, если интересно. Или не надо?

Такого рода реплики — характерная черта стилистики разговорной речи. Они показывают правильность прогноза говорящего относительно уровня понимания адресата, выявляют тональность общения, намечают повороты в “сценарии” разговора.

Нетривиальные способы осуществления стратегий и тактик в речевом общении требуют нетривиальных мыслительных “ходов” от адресата, так как передают смысл неочевидными средствами. Сюда относится косвенное информирование, вертикальный контекст разговора, намеки. Причины применения таких приемов речевого общения могут быть различными: неблагоприятная ситуация разговора (например, чуждая коммуникативная среда), психологическая неподготовленность адресата для восприятия информации явным способом, сокровенный смысл информации, для которого очевидная форма передачи представляется грубой.

Наиболее распространенный способ косвенного информирования — *р а м е к*. Выделено шесть основных способов намекания [23, 465—466]: 1) через неопределенность, 2) через посылку, 3) через дополненность, 4) через апелляцию к интересам, 5) через двусмысленность, 6) через иносказание. Например, намек через неопределенность (описание отвлеченного типа, которое проецируется на конкретный факт): А. — Людей на каждом шагу подстерегают всякие неприятности, случаи всякие там... А они усложняют жизнь, портят друг другу кровь. — Б. — Каким образом? — А. — Не надо было, я тебе говорю, так рьяно критиковать Анну Дмитриевну на собрании. Весьма часто в разговорной речи встречается намек через иносказание, когда описываемая в речи ситуация представляется как смысловой

аналог реальной ситуации, например: “текст Один мой друг (А) познакомился с девушкой и влюбился в нее без памяти. Но он очень стеснительный и не знает, как рассказать ей о своем чувстве может использоваться для намека на ситуацию, субъектом которой является сам говорящий (В)” [23, 470].

В основе механизма разгадывания намека всегда лежит простейшая мыслительная операция — аналогия.

5. Специфическим для такой функциональной разновидности, так разговорная речь, является постоянное привлечение внимания собеседника. Поэтому запланированный говорящим экспрессивный эффект высказывания и эмотивная реакция слушателя определяют атмосферу диалога (см. об этом выше: § 6, п. 5). Адресант стремится сообщить информацию необычным способом, в яркой, выразительной форме, используя языковые средства ' разных уровней с экспрессивным значением, а также стилистические единицы (тропы и фигуры). Все эти единицы- передают авторское отношение, показывают стилистическую “манеру” автора сообщения, его образное осмысление того или иного факта. Адресату также принадлежит важная роль в создании стилистической тональности речевого общения: адресат — камертон, по его реакции адресант проверяет свой стилистический прогноз. Правильный прогноз — это “принятое приглашение” слушателя разделить с говорящим его мнение, отношение, оценку.

Разговорный язык, насыщенный эмотивными речевыми элементами, создает экспрессивный фон на всем протяжении речевого общения (беседы, разговора); при этом находит свое воплощение творческое начало чувства-мысли, потому каждый разговор эстетически значим. Функциональная разновидность “разговорная речь” является “родиной” всей идиоматики языковой системы, “полигоном” закрепления в языке окказионализмов, клишированных фраз, синтаксических блоков. В разговорной речи происходит процесс вторичного означивания языковых единиц разных уровней, переделка старых фразеологизмов, формирование новых. Так, в разговорной речи родилось парадоксальное словосочетание обречен на успех. Возникнув как окказионализм, шутка, этот оборот стал часто воспроизводиться в речи артистов и искусствоведов, вошел в повседневный обиходный сленг. При этом негативный оттенок значения глагола обречен нейтрализуется.

Это выражение представляет собой широко распространенную в разговорной речи риторическую фигуру силлепсис — “любое риторически обусловленное нарушение правил согласования морфем или синтагм” [19, 143]. Ср. аналогичные образования: Мы живые или где?; Пришел без никому; Полчаса прошли, как одна копейка.

Риторика разговорной речи носит стихийный характер: она рождается в мгновенном реплицировании, в неподготовленном речетворчестве, поэтому она органично присуща дружеским беседам, непринужденным диалогам. Часто встречаются такие риторические фигуры, как перифразы, аллюзии, гиперболы, литоты, многосоюзие, градация, риторические вопросы, эллипсис, анафора, антитеза. Таким образом, экспрессивные приемы разговорной речи являются основой ораторского искусства.

В разговорной речи возникли словосочетания орошаемое земледелие, орошаемое кормопроизводство, орошаемые бригады, которые представляют собой клишированные конструкции, вобравшие в себя смысл длинных описательных высказываний, потерявшие внутреннюю форму.

В каждодневной разговорной практике родились словосочетания и фразы, метафоричность которых не ощущается, что дает основание употреблять их как нейтральные номинации в других функциональных стилях, например, ноющая боль, направленность личности, стоять навытяжку, находить общий язык, склоняться. к выводу, пришло в голову, плестись в хвосте, сводить концы с концами и т. д.

Потеря внутренней формы имеет место и у окказиональных образований, вошедших в словообразовательную систему языка как усвоенные единицы. Ср. продуктивный способ образования слов с суффиксом -к- на базе словосочетаний, показывающий возможности номинации в краткой форме: неотложка (неотложная помощь), моторка (моторная лодка),

незавершенка (незавершенное строительство), жженка (подогретое сгущенное молоко), сгущенка (сгущенное молоко), зеленка (зеленая валюта), нетленка (нетленное произведение). Поиск необычного, выразительного способа оформления своих мыслей проявляется и как сознательное употребление говорящим ненормативных форм или категориальных значений слов; ср.: Ошеломившись, я пошла за разъяснениями к редактору; Очутюсь в другом городе, и тогда окажется...; Надо наискать средства; Его ушли с работы; Врачи возбранили ему выход на улицу.

Грамматические формы в несобственной функции также представляют собой характерную черту стилистики разговорной речи, потому что связаны с нюансами проявления в речевом общении социально-ролевых отношений участников коммуникации — прагматическими факторами именно в данной ситуации. Так, например, особой экспрессией обладают формы рода, нарушающие смысловое согласование: — Доченька, зайка ты мой, что ж ты наделал? Эти игрушки теперь не отмоешь. Ср. вариант зайка моя.

Несовпадение ролевых отношений в акте речи и форм категорий лица может иметь смысловой оттенок 1) “отстранение” от роли говорящего (не Я-предложения, например речь отца: — Если тебе отец говорит, то надо прислушаться к совету; речь матери: — Сейчас мама тебе помажет ссадину йодом, и все пройдет), если говорящий предлагает адресату стать субъектом оценки его действий; 2) “редукция” роли говорящего, употребление обобщенного “мы” вместо “я”: — Пришла наконец? Сейчас мы вас чаем напоим...; 3) показ соучастия, заинтересованности в делах адресата путем использования формы “мы”, “наш” вместо “ты”, “вы” “твой”, “ваш”: — Ну так как оке наши орхидеи? (демонстрация заинтересованности в делах адресата человека, далекого от разведения орхидей); —Ну, как мы себя чувствуем? — (вопрос-участие); 4) предложение адресату стать субъектом оценки своих действий, состояний; ср. употребление форм 3-го лица местоимений и глаголов (часто в разговорах с детьми) — Не убирать? Рита будет еще играть? (вместо форм 2-го лица); — Виталю Ивановичу подложить еще салатик?

Транспозицией форм в разговорной речи объясняется существование в синтаксической системе языка моделей односоставных предложений — обобщенно-личных и безличных — для подчеркивания точки зрения “со стороны”: — Ну что мне с ним (с сыном) делать? Своего ума не вставишь!; — Сколько ни говорят ему — он все свое.

На всех уровнях языковой системы разговорно-обиходная речь имеет свои “излюбленные” элементы: слова с экспрессивным значением, слова и словосочетания, прошедшие этап вторичного означивания и имеющие дополнительный “обертон” смысла, суффиксы субъективной оценки (ситчик, лапушка, сынуля, деваха и т. п.); клишированные конструкции, предложения фразеологизированной структуры [см. 33]. Например: Смеху-то!; Что правда — то правда!; Пойду попрошу чем писать; Дай чем разрезать и т. д. [45; 47].

6. Успех коммуникативного взаимодействия — это всегда осуществление речевого, замысла говорящего и убеждение слушателя, а также его нужная эмоциональная реакция:

В качестве языковых средств убеждения выступают языковые единицы всех уровней, например, особо выделенные конструкции, ср.: Всем селом старались, чтоб дети пошли учиться первого сентября. В новую школу.

Аргументативную природу имеют все сложноподчиненные предложения, выражающие причинно-следственные отношения. Однако форма предложения может “эксплуатироваться” в тенденциозных по содержанию высказываниях, например: Я буду продолжать ставить машину под окна, потому что я так привык. Синтаксический тип предложения затушевывает отсутствие аргумента у главной части предложения.

При убеждении корректным считается введение тезиса с использованием так называемых глаголов мнения. Пропуск или сознательное неиспользование этих глаголов делает предложение, истинность которого нуждается в доказательстве, бесспорным и, следовательно, соответствующим истине, поскольку факт умолчания воспринимается как отсутствие сомнений; например: Я считаю, он должен пойти туда и Он должен пойти туда. Высказывание из утверждения превращается в категорическое заявление, требование, приказ.

Средством убеждения может быть игра лексической многозначностью. Так, например, прилагательное *настоящий* может быть использовано как “неверифицируемый коммуникативный прием”: “Это слово — *настоящий* — часто в коммуникации закрепляется за абстрактными родовыми понятиями вроде человек, мужчина, женщина, ребенок и постепенно становится... неким средством семантики убеждения, аналогичным универсальным высказываниям... Например (из словарной картотеки ЛО ИЯ): *Кате все настоящие ученые, он был романтиком*” [32, 164].

7. Стилистическая тональность речи каждого участника разговора создает эстетическую атмосферу общения. Каждая речевая ситуация имеет свою эстетику, и все языковые средства выполняют определенную эстетическую функцию. Они выявляют эстетические категории красивого и безобразного, комического и трагического, героического и будничного, гармонии и диссонанса, высоких идеалов и низменных побуждений, духовных устремлений, и земных интересов.

Важной тенденцией эстетики кооперативной неконфликтной стратегии является комическое.

Концепт “смеховая культура”, введенный М. М. Бахтиным [5], раскрывает двойную природу смеха, комического начала. С одной стороны, смех сопряжен с освобождением от условностей и выражает презумпцию доверия к адресату и открытость к общим ценностным иерархиям. С другой стороны, смех может быть проявлением агрессивного начала, освобождения от мира культурных ценностей, от стыда, от жалости. Эту “снижающую” тенденцию М. М. Бахтин характеризует как специфически “народную смеховую культуру”. Следовательно, в одном случае комическое начало в речи говорящего — это акт доверия и раскрытия говорящим своей индивидуальности в акте речи (т. е. проявление творческого начала в человеке, обогащение духовной жизни), в другом — это деструктивный элемент речевого общения, уничтожающий гармонию согласия. Так, поиск разрушающего комического обычно сопровождается намеренное снижение говорящим культурного уровня разговора, его стремление занижить оценку своего статуса и статуса адресата, его попытку панибратского общения.

Комический фон речевого общения создается говорящими с помощью юмористических прецедентных текстов, пословиц, крылатых выражений; оригинальность выражения, творческая новизна, яркость индивидуальности — благоприятная речевая ситуация для установления контакта, интимизации общения.

Тактика согласия в оценочном диалоге может находить свое выражение в подхвате адресатом реплики адресанта, в подборе “коммуникативного синонима”, подтверждающего его мысль; например, юмористическая оценка, насмешка в следующем диалоге: А. — Но у нас Иванов / это такой товарищ / который по-моему вообще, занимает только место / прямо тяготится своим местом // — Б. — Да / Вот уж и Ольга говорит, что это просто / лопух // (запись Н. Н. Гастевой).

Функцию освобождения от условностей, сигнала уверенности говорящих в своих оценках выполняют просторечные лексические элементы и слова с “ситуативной” семантикой в спонтанных диалогах на серьезные темы. Они создают атмосферу разговора как общения людей, владеющих ситуацией: — Ну ты там проверил? Фурычит? — Не уверен. Пытается (в разговоре медиков); — Ну, как / поползло? — Нет, прыгает.

Таким образом, принцип солидарности и кооперации в речевом общении эстетика комического преломляет в конвенцию употреблять общий для собеседников язык метафорического ос§ 8.

### **Жанры речевого общения**

Первое четкое разделение форм речевого общения было произведено Аристотелем. Большая роль в выделении бытовых речевых жанров принадлежит М. М. Бахтину, который, не употребляя термина “прагматика”, охарактеризовал необходимые прагматические составляющие речевого общения, подчеркнул важность роли адресата (Другого, в его терминологии), предвосхищения его ответной реакции. М. М. Бахтин определил речевые жанры как относительно устойчивые и нормативные формы высказывания, в которых каждое высказывание подчиняется законам целостной композиции и типам связи между

предложениями-высказываниями. Диалог он определил как классическую форму речевого общения [6, 264].

По типам коммуникативных установок, по способу участия партнеров, их ролевым отношениям, характерам реплик, соотношению диалогической и монологической речи различаются следующие жанры: беседа, разговор, рассказ, история, предложение, признание, просьба, спор, замечание, совет, письмо, записка, сообщение на пейджер, дневник.

1. Беседа. Это жанр речевого общения (диалог или полилог), в котором, при кооперативной стратегии, происходит: а) обмен мнениями по каким-либо вопросам; б) обмен сведениями о личностных интересах каждого из участников — для установления типа отношений; в) бесцельный обмен мнениями, новостями, сведениями (фатическое общение). Разные виды беседы характеризуются соответствующими видами диалогической модальности.

При обмене мнениями по каким-либо вопросам участники выражают свою точку зрения, руководствуясь социокультурными стереотипами, выработанными веками приоритетами и ценностными ориентирами, общечеловеческими абсолютными истинами и нормами жизни. Поэтому данный вид диалогической модальности называется аксиологической. Иллюстрацией такого типа беседы может быть разговор двух друзей о достоинствах того или иного направления в живописи, о вкусах; полилог о качестве изделий. Литературными аналогами такого типа беседы могут быть разговоры “пикейных жилетов” о политиках в “12 стульях” И. Ильфа и Е. Петрова, алогичный, на первый взгляд, разговор о выборе раков (“маленькие — по три, большие, но по пять”) в известной миниатюре, исполняемой Р. Карцевым и В. Ильченко. Как считает Н. Д. Арутюнова, “наиболее паразитическая форма разговора о ценностях — сплетни; ср. разговор двух дам о губернаторской дочке в “Мертвых душах” [3, 54—55].

Второй тип беседы предполагает душевное “созвучие”, похвалы, одобрение, комплименты, искренние признания.

Третий тип жанра беседы — праздноречевое общение, в котором участники снимают эмоциональное перенапряжение, упражняются в остроумии, рассказывая анекдоты, делают политические прогнозы, делятся своими заботами, ищут сочувствия, рассказывают шутки и истории. Для этого типа бесед характерна эмоциональная модальность.

Жанр беседы — это тот тип разговора, в котором, при различных тактиках, доминирует стратегия солидарности во мнениях и согласия. Обмен информацией в беседе может быть одной из фаз речевого взаимодействия, вспомогательной тактикой, поэтому модальность может выражаться вводными словами типа: Знаешь; Ты не можешь себе представить; И что ты думаешь там было?; Представь себе, что; эти модальные слова и реакция на них адресата (адресатов) — Не могу себе представить; Неужели; Разве; Откуда мне знать; Понятия не имею; — играют роль регулятивов в ходе беседы, обуславливающих вектор речевого общения. Поэтому именно к беседе правомерно отнести слова Н. Абрамова (“Дар слова”, 1901 г.) о том, что “разговор есть обмен симпатий”.

Все вышеизложенные (см. § 5, 6) сведения о соотношении и взаимовлиянии прагматических факторов на ход речевого взаимодействия могут быть применены к беседе, этому базисному виду общения.

2. Разговор. В этом жанре может реализоваться как кооперативная, так и некооперативная стратегия. По целям общения различаются: а) информативный разговор; б) предписывающий разговор (просьбы, приказы, требования, советы, рекомендации, убеждения в чем-либо); в) разговоры, направленные на выяснение межличностных отношений (конфликты, ссоры, упреки, обвинения). Целенаправленность — характерная черта разговора, в отличие от беседы, которая может быть праздноречевым жанром. Об особых чертах разговора свидетельствуют устойчивые выражения, исторически сложившиеся в системе языка, например: У меня есть к тебе разговор; серьезный разговор; большой разговор; -нет приятный разговор; веселый разговор; пустой разговор; беспредметный разговор; деловой, разговор.

Инициальная реплика разговора может быть показателем типа разговора. В разговоре первого типа она свидетельствует о заинтересованности говорящего получить нужную информацию. Для этого типа характерно вопросно-ответное реплицирование, причем роль лидера, участника, направляющего ход разговора, играет спрашивающий, с короткими репликами-вопросами, переспросами, уточнениями-вопросами, а роль “ведомого” — участник, владеющий знаниями, с репликами-ответами различной протяженности. Главным условием успешности информативного разговора является соответствие мира знаний адресанта и адресата. Важное значение имеют также коммуникативная компетенция участников разговора, знание ими социальных норм этикета. К коммуникативной компетенции относится умение говорящими выбрать ситуативно уместную форму представления знаний, интерпретацию событий и фактов, нюансы использования косвенных речевых актов, небуквальных выражений.

Разговоры второго типа, как правило, происходят между участниками, имеющими разные социально-ролевые характеристики, например между отцом и сыном, между соседями, имеющими разный общественный статус. Мотивы разговора выявляются глаголами: прошу, требую, советую, рекомендую, убеждаю, умоляю, приказываю, настаиваю и т. д. В конфликтном разговоре, основанном на некооперативной стратегии и неумении говорящих соблюдать условия успешного общения, возможны различные тактики отказа в исполнении действия и соответственно тактики воздействия на адресата, системы угроз и наказаний.

Структура данного типа разговора, как, впрочем, и других, определяется не только речевыми правилами введения реплик согласия или отказа, но и поведенческими реакциями участников общения. Эти поведенческие реакции в ведении разговора, ценны не только сами по себе, но и как мотивы включения в диалогическую реплику того или иного языкового элемента, того или иного способа выражения.

Следующий тип разговора — разговор, направленный на выяснение отношений, — имеет в своей основе некооперативную стратегию ссоры, конфликта, упреков, перебранки. Здесь нередко вербальной формой выражения агрессии становится насмешка, ирония, намек. Метаязык реплик: “Я такой и считайся со мной таким! То, что я говорю в такой форме, — значимо”. В качестве негативной оценки выступает гипербола вопросы-отрицания, утверждение-отрицание; например: Ты всегда так; Ты так думаешь?; Так он тебе и сделал! Стратегическую цель может преследовать молчание — желание прекратить общение.

3. Спор. Спор — это обмен мнениями с целью принятия решения или выяснения истины. Различные точки зрения по тому или иному вопросу тем не менее имеют общую фазу, в явном виде не выраженную языковыми формами, — заинтересованность в общении. Это обуславливает позитивное начало в диалоге или полилоге, своего рода кодекс доверия, правдивость и искренность, выражающихся в этикетных формах обращения, вежливости, истинности аргументов. Цель спора — поиск приемлемого решения, но одновременно это и поиск истины, единственно правильного решения. В зависимости от темы спора возможно формирование эпистемической модальности (в спорах на темы науки, политики) или аксиологической модальности (в спорах о мире ценностей, по вопросам морали и т. п.).

Конструктивным началом в этом жанре речевого общения является подчеркивание собеседниками общности взглядов, общности позиций. Декларация непогрешимости собственного взгляда, наоборот, ведет к коммуникативной неудаче. В теории спора существует правило “презумпции идеального партнера”, которое ставит в центр внимания предмет спора и запрещает затрагивать личные качества партнеров. Выражение несогласия говорящим, изложение его точки зрения, приведение доводов ее истинности целесообразно с использованием так называемых глаголов мнения (считаем, полагаем возможным и т. п.).

Участники спора, приводя различные доводы в защиту своей точки зрения, демонстрируют приверженность истине, а не только свое несогласие. Аргументация, или показ того, что высказывание истинно, имеет много приемов (см. выше, § 7). “Впечатление истинности” создается при сознательном использовании изъяснительных сложноподчиненных предложений типа: Само собой разумеется, что...; Известно, что... и т. п.; или предложений с частицами, наречиями, отсылающими адресата к оценке истинности; например: Да, сын, слишком многое мы с матерью тебе прощали...

Помимо приведения объективных доводов и использования приемов скрытого спора при ведении спора иногда встречается “довод к личности”. Это может быть или лесть адресату, чтобы он принял точку зрения адресанта, или, наоборот, прием психологического давления на адресата через унижение его человеческого достоинства, оскорбление чувств. Многие “доводы к личности” считаются в теории спора запрещенными приемами [34].

В бытовых спорах при стратегии примирения позиций уместна тактика изменения темы: например, высказывание типа: Давайте лучше о погоде. В любых спорных ситуациях к партнерам следует относиться уважительно, смотреть как на равных себе.

4. Рассказ. Это жанр разговорной речи, в котором преобладает монологическая форма речи внутри диалога или полилога. Главная стратегическая линия речевого общения — солидарность, согласие, кооперация, “разрешение” одному из участников осуществить свою коммуникативную интенцию, которая в основном сводится к информации. Темой рассказа могут быть любые событие, факт, которые произошли с рассказчиком или кем-либо другим. Ход рассказа может прерываться репликами-вопросами или репликами-оценками, на которые рассказчик отвечает с той или иной степенью полноты.

Характерная черта жанра рассказа — целостность передаваемой информации, обеспечиваемая связностью отдельных фрагментов. В рассказе адресант, интерпретируя реальные события, выступает в роли автора, произвольно, со своей точки зрения, оценивает их. При этом при помощи определенной функциональной перспективы предложений, порядка слов, интонации, вводных и вставных конструкций, частиц, наречий, перифраз (например: И Петя, этот Плюшкин, вдруг расщедрился...) адресант создает не только эпистемический ориентированный на мир знаний адресата) модальный план рассказа, но и аксиологическую канву повествования (предлагает иерархию ценностных ориентиров, согласуясь о миром социокультурных стереотипов адресата).

Поддержка коммуникативной инициативы рассказчика и заинтересованность слушателей может проявляться в перебивах, репликах-повторах, восклицаниях, не адресованных говорящему.

Тема рассказа и характер реальных событий (страшные, нейтральные, смешные, поучительные) также определяют модальность речи.

Фразеология, идиоматика, аллюзивные прецедентные тексты и “модные” лексемы представляют собой и смысловые блоки, и способ представления себя говорящим как рассказчика.

5. История. Этот жанр разговорной речи, так же как и рассказ, является по преимуществу монологической речью, которая учитывает все компоненты прагматической ситуации. Кроме того, важный прагматический фактор речи при рассказе “истории” — память. Этот фактор обуславливает структуру повествования и содержание речи. Характерно, что истории не включают самого адресанта как действующее лицо.

Коммуникативная цель истории — не только передача сведений о происшедших ранее (в не определенный момент) событиях, но и подведение смыслового итога, резюме, сопоставление с оценкой современных событий и фактов.

В отличие от других видов речевого общения рассказ и история относятся к запланированным видам речи, “разрешенным” участниками коммуникативного взаимодействия. Поэтому коммуникативный успех здесь предreshen в большей степени, но не абсолютно.

Стилистика истории впитала все особенности разговорного синтаксиса: тематическую фрагментарность (“мозаичность”), ассоциативные отступления от “сюжета” повествования, эллиптированные конструкции, вопросно-ответные ходы. Экспрессивность лексических элементов обусловлена культурным фоном ситуации общения, отражает спонтанность, неподготовленность повествования, поэтому в речи обилие конкретизирующих лексем, а также

вводных слов, показывающих контроль говорящего над ходом изложения и способом выражения.

6. Письмо. Необходимым условием этого жанра речевого общения является искренность, которая возможна при внутренней близости родственных или дружелюбно настроенных людей. “Характерный для понятия искренности контекст согласия соответствует этимологическому значению слова: искренний означало “близкий, приближенный, находящийся рядом” [3, 26]. Какой бы модус ни преобладал в письме, сам факт адресации своих чувств-мыслей в письменной форме, предполагающей несиюминутное прочтение, свидетельствует о существовании у автора возможности использовать естественный способ экспликации себя как личности (а это является самым главным прагматическим условием всякого речевого общения).

Регулярность переписки определяется рядом факторов: а) отношениями между участниками этого вида речевого общения; б) внешними обстоятельствами переписки; в) актуальностью для адресата тем; г) частотностью переписки.

И. Н. Кручинина, анализируя стилистические особенности этого жанра, приходит к выводу о том, что непринужденность отношений с адресатом — главное условие переписки, а “отсутствие этой предпосылки обычно сразу же ощущается как препятствие для общения И может даже привести к его прекращению; см., например, в письме Пушкина к Вяземскому: “Милый, мне надоело тебе писать, потому что не могу являться в халате, нараспашку и спустя рукава” (ноябрь 1825)” [25, 25].

Стихия разговорной речи в письме сказывается в диссонансе линейных синтаксических связей; это свидетельствует о “быстром проговаривании” пишущего, о произвольном характере тематических элементов в ходе изложения мыслей (например: О Вале я смеялась, когда читала о ее проделках...; что может быть аналогом конструкции кодифицированного языка: Что касается Вали, то я смеялась...). Эта тенденция “нанизывания”, тематически важных, с точки зрения автора письма, элементов характерно и для формирования всей структуры письма: письмо может быть тематически дискретным, насыщенным ассоциативными элементами и добавочными сообщениями.

Прагматическое условие солидарности и согласия в жанре письма находит свое формальное выражение в “формулах” приветствия и прощания, берущих свое начало в глубине веков.

7. Записка. В отличие от письма, этот жанр письменной разговорной речи в большой степени формируется общим миром чувства-мысли адресанта и адресата, одинаковой эпистемической и аксиологической модальностью, актуальностью одних и тех же обстоятельств. Поэтому содержание записки обычно кратко; развернутое рассуждение может заменяться одним—двумя словами, играющими роль намека.

Так, например, записка, оставленная в студенческом общежитии, может содержать всего два слова: “Звонили: Ждем”. Адресат записки догадывается и об авторах записки, и об их коммуникативной цели. Ситуативная обусловленность и близкие отношения между адресантом и адресатом делают возможным свободное выражение и недоговоренность; см., например, записку А. Н. Островского Н. А. Дубровскому: “Николка! Что ж ты не ведешь Ветлицкого и где тебя самого черти носят? Будешь ли ты меня слушаться! Ну, погоди ж ты!”

Так нельзя писать, я только так думал, а писать надо вот так:

“Милостивый  
Николай Александрович,

государь

Не угодно ли будет Вам пожаловать ко мне сегодня прямо из конторы к обеденному столу, чем премного обяжете высокоуважающего Вас и преданного А. Островского”

(окт. 1870)”. [25, 26].

Неофициальный дружеский тон первой записки и сугубо официальный характер второй объясняют неполноту конструкции первой записки (куда ведешь?). Вторая записка не имеет модальных компонентов первой: здесь не высказывается вероятность отказа и тактика воздействия на адресата.

В записке, как и в письме, возможна самопроверка адресантом способа своего выражения, хода мыслей; например: Пойду? (нет, побегу с утра пораньше). Кроме того, записка, как и письмо, может представлять собой не спонтанный поток чувства-мысли, а обработанный, списанный с черновика, вариант, в котором “смягчены” и редуцированы неровности импровизации, неожиданность появления в сознании содержательных элементов высказывания.

8. Дневник. Дневниковые записи представляют собой тексты адресованной разговорной речи, а следовательно, имеют все стилистические особенности текстов, обусловленных многофакторным прагматическим пространством. Адресат текстов дневника — альтер-эго, надсубъект, “высшая инстанция ответного понимания” (в терминологии М. М. Бахтина), которая помогает пишущему выражать свои мысли, чувства и сомнения. Этот прагматический фактор заставляет автора дневниковых записей верифицировать точность выражения мыслей, вводить синонимы конкретизаторы, употреблять такие синтаксические приемы, как градация, вопросно-ответные ходы, риторические вопросы; вводные слова и предложения, которые являются сигналами авторской рефлексии; см., например, фрагмент дневника Андрея Белого (запись 8 августа 1921 года; на следующий день после кончины А. Блока): “Я понял, что одурь, которая вчера напала на меня, от сознания, что “Саша” (живой, на физическом плане) — часть Меня самого. Как же так? Я — жив, а содержание, живое содержание души моей умерло? Бессмыслица?! Тут я понял, что какой-то огромный этап моей жизни кончен” [Литературная газета. 1990. 1 августа].

Стилистика дневниковых записей обусловлена всеми ипостасями личности (Я-интеллектуальное, Я-эмоциональное, Я-духовное и т. д.); в зависимости от преобладания того или иного начала меняется характер изложения. Дневниковые записи разделяются на два больших разряда. Одни дневники отражают ориентацию автора на описание дня как временного пространства. Это могут быть перечисление сделанного, итог, размышления, анализ чувств и мыслей, планы и т. п. Дневники другого типа (они могут вестись нерегулярно) — “разговор” о себе во “времени, размышления о том, что волнует, своего рода “поток сознания” с ассоциативными подтемами “главных” мыслей дня. Дневниковые записи людей, ведущих творческую работу, представляют собой лабораторию творческих поисков и мало чем отличаются от “записных книжек” и “рабочих тетрадей” писателей и поэтов.

мысления, импровизации.