

2. Бим И.Л. Подход и проблема упражнений с позиции иерархии целей и задач // ИЯ в школе. – М.: Просвещение, 1985. – № 5. – С. 30-37.
3. Гез Н.И. Формирование коммуникативной компетенции как объект зарубежных методических исследований // ИЯ в школе. – М.: Просвещение, 1985. – № 2. – С. 17-23.
4. Пассов Е.И. Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению. – 2-е изд. – М.: Просвещение, 1991. – 223 с.
5. Цетлин В.С. Как обучать грамматически правильной речи // Иностранные языки в школе. – М.: Просвещение, 1998. – № 1. – С. 18-21.

Краснощекова Галина Алексеевна

Технологический институт федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» в г. Таганроге.

E-mail: krasnoshokova@tsure.ru.

347928, г. Таганрог, пер. Некрасовский, 44.

Тел.: 88634371496.

Krasnoshchokova Galina Alekseevna

Taganrog Institute of Technology – Federal State-Owned Autonomy Educational Establishment of Higher Vocational Education “Southern Federal University”.

E-mail: krasnoshokova@tsure.ru.

44, Nekrasovskiy, Taganrog, 347928, Russia.

Phone: +78634371496.

УДК 81.114

Н.С. Луценко

**ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ
СОВРЕМЕННЫХ ДЕЛОВЫХ ЖЕНЩИН США, ИССЛЕДУЕМЫЙ
НА МАТЕРИАЛЕ РЕЧЕЙ И ИНТЕРВЬЮ**

Рассматриваются результаты исследования особенностей речевого поведения современных деловых женщин США (прагмалингвистический аспект), проведенного на аутентичном материале речей и интервью. На основе полученных результатов были составлены фрагменты речевых портретов.

Речевое поведение; речевой поступок; речевой портрет; скрытая воздействующая стратегия; прагмалингвистика.

N.S. Lutsenko

**PRAGMALINGUISTIC ASPECT OF SPEECH BEHAVIOUR
OF CONTEMPORARY AMERICAN BUSINESSWOMEN STUDIED
ON THE BASIS OF THEIR SPEECHES AND INTERVIEWS**

This article discusses the results of the research of the peculiarities of contemporary American businesswomen's speech behavior reflected in their speeches and interviews (pragmalinguistic aspect). Fragments of speech portraits have been created with the help of these results.

Speech behavior; speech act; speech portrait; unintentional actuating strategy; pragmalinguistics.

В настоящее время наблюдается оживление интереса к прагмалингвистике как научной области, связанной с проблемами речевого общения. Мы, вслед за Падучевой Е.В., к прагмалингвистике относим вопросы, связанные с языковыми элементами, ориентированными на речевое взаимодействие [1]. Данное направле-

ние исследует деятельность общения, которая осуществляется человеком в определенных социальных и межличностных условиях, с определенными мотивами и целями и с использованием специальных языковых средств [2, 5]. Личность человека раскрывается в общении. Речь автора содержит информацию о его образовании, жизненном опыте, системе ценностей, и других экстралингвистических факторах. Таким образом, речь дает дополнительную информацию об авторе. Эта информация и ее отражение в речи подлежит исследованию, анализу и систематизации. Прагмалингвистика изучает язык как средство воздействия [3]. Воздействие может быть намеренным и ненамеренным, т.е. скрытым. На основе скрытого воздействия автора на получателя текста Г.Г. Матвеевой выделены и разработаны 6 речевых стратегий [4]. Под скрытой воздействующей стратегией понимается речевое поведение отправителя текста, оказывающее ненамеренное скрытое воздействие на получателя текста и реализующее речевой опыт говорящего [4]. Автор текста совершает выбор языковых средств автоматически, мгновенно, неосознанно и таким образом совершает речевой поступок. Из отдельных речевых поступков складывается речевое поведение отправителя текста [5]. Под речевым поведением мы понимаем скрытую заавтоматизированную машинальную неосознаваемую речевую деятельность, или речевой опыт, свернувшийся и ушедший вглубь сознания в результате многократного повторения в речевых типичных ситуациях. Целью нашего исследования является анализ речевого поведения и составление речевых портретов социальной группы женщин, занимающихся политикой, общественной, литературной деятельностью, современных деловых женщин на материале текстов их речей и интервью, а также последующая интерпретация и диагностирование личностных свойств авторов текстов. Под речевым портретом мы, вслед за Матвеевой Г.Г., понимаем набор речевых предпочтений конкретного отправителя конкретного текста в конкретных обстоятельствах для актуализации конкретных намерений и скрытых стратегий, воздействующих на конкретного получателя [4]. Речевые портреты выражаются с помощью диагностирующих численных величин.

Материалом исследования являются тексты интервью и речей (публичных выступлений), которые анализируются в свете прагмалингвистики.

Под речевым жанром мы, вслед за Бахтиным М.М., понимаем типичную форму высказывания в типичных обстоятельствах, относительно устойчивые тематические, композиционные и стилистические типы высказывания. Основной целью жанра интервью и жанра публичного выступления является воздействие на адресата. Целью публичного выступления в большей степени является вовлечение слушателя в процесс, стремление сделать его сопереживающим, сторонником, привлечение получателя текста на свою сторону, скрытая или открытая агитация. Именно поэтому в данном жанре часто используются прямые обращения: *Dr. Nakajama, Dr. Sadik, Gertrude Mongella, delegates to the Fourth U.N. Conference on Women, and guests from all corners of the world* (из обращения Х. Клинтон на форуме всемирной организации здравоохранения по проблемам женщин и здоровья).

Успех интервью также зависит от установившегося контакта между интервьюером и интервьюируемым. Участники интервью понимают необходимость контакта, взаимопонимания, но происходит это более спонтанно, чем в публичном выступлении, интервьюируемый не располагает временем для обдумывания ответа на поставленный вопрос, его ответ зависит от реакции интервьюера и его расположения к собеседнику. В интервью в большом количестве используются вводные обороты, имеющие персональную отнесенность: *as you well know, nice to be with you* (К. Райс).

Для текста речи характерна ориентация на массового получателя, который не принимает участия в речи говорящего, но адресант учитывает интересы получате-

ля текста. Речь отправителя текста доступна, содержательна, информативна. Интервью подразумевает ориентацию не только на корреспондента, но и на широкий круг получателей текста. Фактически отправитель текста имеет дело с массовым получателем.

В данной статье рассматриваются следующие стратегии: «удовлетворение/неудовлетворение автором прагматических ожиданий получателя текста» и «акцентирование автором элементов речевого события». В стратегии «удовлетворения/неудовлетворения автором прагматических ожиданий получателя текста» учитывается участие двух сторон: порождающей текст и воспринимающей текст. Двусторонность акта речевой коммуникации предполагает влияние на форму высказываний и их отбор [3] и позволяет проследить психологические особенности как говорящего, так и адресата. Отправитель текста не может не выражать своего отношения к получателям текста. В свою очередь получатель декодирует коммуникативные интенции отправителя. С адресатом связано ожидание, которое подразумевает рассмотрение интенции получателя и интенции отправителя. Ожидание адресата может быть раскрыто полностью и удовлетворено, раскрыто и частично удовлетворено, раскрыто и с избытком удовлетворено. Текстуальными средствами актуализации прагматического ожидания являются катафора и анафора. Катафора открывает ожидание, а анафора его удовлетворяет. В ситуации публичного выступления или интервью для публичных людей нежелательно вызвать у адресата непонимание или неправильное толкование подаваемой информации. Степень владения мастерством оратора определяется вышеописанной стратегией. Стратегия «удовлетворения/неудовлетворения автором прагматических ожиданий получателя текста» реализуется в тексте в трех планах: план достаточной информации, план недостаточной информации и план избыточной информации.

В стратегии «акцентирование автором элементов речевого события» особое значение имеют элементы – речевые средства, имеющие большую коммуникативную ценность. В тексте происходит усиление элементов, которые ориентированы на конкретного собеседника и участвуют в установлении отношений между коммуникантами. Коммуникативная важность сообщаемого факта определяется самим адресантом, поэтому акцентирование имеет субъективно-оценочный характер. С помощью акцентирования автор выделяет наиболее значимые, по его мнению, элементы речи. В данной стратегии выделяют три плана ее реализации: план акцентирования в начале МСГ (малая синтаксическая группа – минимальная единица нашего исследования), план акцентирования особыми речевыми сигналами и план акцентирования в конце МСГ.

Актуализаторы планов вышеуказанных стратегий были выявлены с помощью следующих методов: перевода, лингвостилистического анализа, перифраза. С помощью выделенных речевых сигналов – актуализаторов – был проведен объективный прагмалингвистический анализ интервью и речей современных деловых женщин США по вышеуказанным скрытым воздействующим стратегиям.

Проанализируем полученные результаты. Средний речежанровый показатель (СРП) будем считать нормой. Отклонение от средней речежанровой величины является диагностирующим и позволяет характеризовать автора интервью и речей. Составим фрагменты речевых портретов американских деловых женщин.

Х.Р. Клинтон – государственный секретарь США – в своих интервью использует большое количество вводных конструкций и слов, например, "listen", "you know", которые являются маркерами разговорной коллоквиальной лексики. Такое обилие разговорных единиц свидетельствует о желании нравиться обывателю, говорить на языке, понятном и доступном простому американцу. Это можно рассмотреть как политический ход, так как Х. Клинтон является высокообразованным человеком. Благодаря частому использованию вводных конструкций и других актуализаторов плана избыточной информации процентное выражение этого плана в

стратегии «удовлетворение/неудовлетворение автором прагматических ожиданий получателя текста» составляет у Х. Клинтон 26,23 %. Это один из самых высоких показателей (второй после М. Олбрайт). Речь Х. Клинтон обладает также образностью: она прибегает к использованию троп: "...take any straw you can to go on, ..." ("хватайтесь за любую соломинку"), "...it seems to get a new burst of energy from somewhere" ("новый прилив энергии"). Использование троп характеризует автора как человека эмоционального, с литературным складом ума, хорошо владеющего родной речью, умеющего выступать на публике. Для речи этого автора характерно использование повторов целых фраз: "It doesn't have anything to do with anything (катафора) that the American people should look for in a presidential campaign (анафора). There's no factual basis to the charges (катафора), so it should not be in the campaign (анафора), but do I think (катафора) it will be in the campaign (катафора)? Of course, it will be in the campaign (анафора). I think everything (катафора), including the kitchen sink (катафора), will be in the campaign (анафора). В данном высказывании Х. Клинтон сокрушается о том, что все подробности ее жизни будут обсуждаться публикой в связи с предстоящей кампанией по выбору на ответственный государственный пост. Слово "кампания" повторяется ею неоднократно. Эти повторы могут быть результатом нервного напряжения, которое испытывает на себе автор из-за средств массовой информации. Также, в ее интервью имеются постоянные ссылки на супруга Б. Клинтона как на авторитет во многих вопросах. О нем Х. Клинтон говорит, в основном, в 3-м лице. Можно сделать вывод о том, что Х. Клинтон опирается на авторитетное мнение супруга и его взгляды влияют на ее политическую ориентацию. Стремление Х. Клинтон изъясняться максимально понятно, актуализируя план избыточной информации, возможно связано с опасением быть неверно понятой и интерпретированной. В жанре выступления с речью Х. Клинтон план избыточной информации актуализирует реже, процент выражения плана достаточной информации выше, чем в интервью. Выступая с речью, Х. Клинтон более спокойна, так как не ожидает каверзных вопросов. Она демонстрирует мастерское владение речью и традиции американской школы публичных выступлений: она постоянно обращается к слушателям с местоимением "we" ("мы") - тем самым вовлекая слушателя, заставляя его сопереживать: "...we are, for example, might consider it". В ее выступлении неоднократно употребляется слово "families" (семьи) как наивысшая ценность среднего американца, что свидетельствует о том, что сама Клинтон также является сторонником семейных ценностей, именно поэтому ей неприятны негативные разговоры о ее семье в связи со скандалом относительно ее мужа. Автор склонен акцентировать элементы речевого события по большей части в конце МСГ (52,76 % для интервью и 54,49 % для речей). Автор придерживает наиболее важную, по его мнению, информацию и сообщает в конце, привлекая внимание слушателя. Автору свойственно заинтриговывать слушателя. Таким образом, Х. Клинтон является опытным политиком, умеющим общаться с прессой, значение для автора имеет политическая карьера и имидж.

В интервью К. Райс план выражения достаточной информации составляет 43,56 %, что значительно ниже среднего речевжанрового показателя по этому плану (49,83 %). В жанре интервью у К. Райс самый большой показатель актуализаторов плана недостаточной информации: 32,95 %. Ее высказывания характеризуются обрывочностью, что может свидетельствовать об импульсивности, порывистости автора, считающего, что можно понимать с "полуслова". В тоже время автор уверен в себе. В высказываниях часто встречаются предложения: "I think", "I believe" ("я думаю", "я полагаю"), автор постоянно выражает свою точку зрения, не ссылаясь на чьи-либо авторитеты. В речах К. Райс процент выражения избыточной информации выше, а недостаточной информации ниже, чем в интервью. Выступая перед широкой аудиторией, автор чаще всего использует катафоро-анафорические

связи: "And I know (катафора) that he understands the complexity of our relationship with China (анафора). He believes (катафора) that conflict between our nations is not inevitable (анафора), ..." ("И я знаю (катафора), что он понимает сложность наших отношений с Китаем (анафора). Он полагает (катафора), что конфликт между нашими народами не неизбежен"). К. Райс раскрывает ожидание получателя текста, затем его полностью удовлетворяет. Катафора и анафора в ее речах чередуются, что говорит о методичности, последовательности и определенной категоричности автора. Прямота и бескомпромиссность автора подтверждается и стратегией акцентирования. Автор реализует в интервью план акцентирования в начале МСГ в большей степени, чем это показано в СРП (20,08 %). Различия в показателях между интервью и речами автора характеризует К. Райс как человека, стремящегося в рамках интервью как в более неформальной обстановке проявить свою спонтанность, непосредственность, а также желание каждого большого политика быть ближе к получателям текста – избирателям – и завоевать их доверие и авторитет. Однако К. Райс не свойственны дешевый популизм и желание добиться признания публики любой ценой. Эти качества автора подтверждаются данными исследования. Так, показатели акцентирования автором особыми речевыми средствами практически полностью совпадают со СРП. Автор умеренно использует особые речевые средства, избегает двусмысленных оборотов, проявляет прямоту и искренность.

Подведем итог. Жанры интервью и речей относятся к устной речи, поэтому оба жанра обладают характеристиками устной речи. Публичные люди и политические деятели имеют навыки выступлений и интервью и они стремятся к тому, чтобы быть максимально понятыми аудиторией, для деловых людей важное значение имеет имидж и желание найти поддержку аудитории. Анализ речевого поведения 8 деловых женщин США по скрытым воздействующим стратегиям «удовлетворения/неудовлетворения автором прагматических ожиданий получателя текста» и «акцентирования автором элементов речевого события» делает возможным составить фрагменты речевых портретов авторов и получить информацию о личностных и психологических качествах авторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Падучева Е.В.* Семантические исследования. – М.: Языки русской культуры, 1996. – 464 с.
2. *Сусов И.П.* Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы // Прагматика и семантика синтаксических единиц / Сб. науч. трудов / Редкол.: И.П. Сусов (отв. ред.) и др. – Калинин: Калининск. гос. ун-т, 1984. – С. 3-12.
3. *Киселева Л.А.* Вопросы теории речевого воздействия. – СПб.: Изд-во Ленинградского университета, 1978. – 160 с.
4. *Матвеева Г.Г.* Скрытые грамматические значения и идентификация социального лица («портрета») говорящего: дисс. ... докт. филол. наук. – СПб.: СПбГУ, 1993. – 322 с.
5. *Селиверстова Л.Н.* Речевое поведение политических деятелей Германии XX века (на материале их публичных выступлений и мемуаров): дисс. ... канд. филол. наук. – Ростов-на-Дону, 2003. – 180 с.

Луценко Наталья Станиславовна

Московский Государственный строительный университет.

E-mail: Nataly.l@inbox.ru.

г. Москва, Ярославское ш., 26.

Тел.: 884991832647.

Lutsenko Nataly Stanislavovna

Moscow State University of Civil Engineering.

E-mail: Nataly.l@inbox.ru.

26, Yaroslav sh., Moscow, Russia.

Phone: +784991832647.