

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина»

Филологический факультет

Кафедра общего и русского языкознания

Выпускная квалификационная работа

**«КОСВЕННЫЕ СРЕДСТВА ТРАНСЛЯЦИИ РЕЧЕВЫХ НАМЕРЕНИЙ В
СЕМЕЙНОЙ КОММУНИКАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕСЕРИАЛА
«РОДИТЕЛИ»)».**

Направление подготовки: 45.03.01 Филология

Профиль подготовки: Отечественная филология

«Допущена к защите»

Протокол № ___ от _____ 2021 г.

Заведующий кафедрой:

Китанина Элла Анатольевна,
доктор филол. наук, доцент

Руководитель

образовательной программы:

Ионова Светлана Валентиновна,
доктор филол. наук, профессор

Автор работы:

Разина Полина Алексеевна

Научный руководитель:

Нестерова Татьяна Вячеславовна,
канд. филол. наук, доцент

Москва

2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1. ТЕОРИЯ ИНТЕНЦИОНАЛЬНОСТИ И ЕЕ СВЯЗЬ С КАТЕГОРИЕЙ НЕПРЯМОЙ КОММУНИКАЦИИ. ИСТОРИЯ ВОПРОСА	8
1. 1. Теория интенциональности и ее содержание. Интенция. Речевое намерение (интенция).....	8
1. 2. Непрямая коммуникация как языковая и коммуникативная категория 15	
1. 3. Непрямая коммуникация и прагмалингвистическая категория косвенности. Единицы не прямой коммуникации.....	20
1. 4. Косвенные средства трансляции речевых интенций в.....	24
не прямой коммуникации.	24
1. 4. 1. Косвенные речевые акты	26
1. 4. 2. Намеки	31
1. 4. 3. Манипуляция. Манипулятивные речевые акты	35
1. 4. 4. Игровая коммуникация. Шутливые речевые акты.....	39
1. 4. 5. Ирония. Иронические речевые акты	45
1. 5. Декодирование скрытых смыслов. Импликация и импликатура.	48
Выводы по первой главе	52
Глава 2. КОСВЕННЫЕ СРЕДСТВА ТРАНСЛЯЦИИ РЕЧЕВЫХ НАМЕРЕНИЙ В СЕМЕЙНОЙ КОММУНИКАЦИИ	56
2. 1. Семейная сфера. Семейная коммуникация	56
2. 1. 1. Косвенные речевые акты в семейной коммуникации.....	59
2. 1. 2. Намеки в семейной коммуникации.....	66
2. 1. 3. Манипуляция в семейной коммуникации	74
2. 1. 4. Шутливые речевые акты в семейной коммуникации	95

2. 1. 5. Иронические речевые акты в семейной коммуникации	108
Выводы по второй главе	118
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	121
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	131

ВВЕДЕНИЕ

Семья как один из основных институтов общества всегда привлекала внимание исследователей различных научных направлений. Развитие языкознания и разноплановое изучение коммуникативной деятельности человека привели к тому, что особенности речевого поведения в семье стали активно исследоваться учеными-лингвистами. Р. Р. Чайковский определил внутрисемейный язык как «оригинальный вариант общенационального языка в сфере семейно-бытового общения, заслуживающий тщательного изучения» и назвал проблему семейного общения «белым пятном» в современной социальной лингвистике [Чайковский 1982: 110-112].

Актуальность работы обусловлена тем, что, несмотря на большое количество научных трудов, посвящённых непрямой коммуникации, прагмалингвистической категории косвенности, косвенным речевым актам, прагматике внутрисемейного общения, косвенные средства трансляции речевых интенций в семейной сфере не получили в них системного описания. Требуется глубокое изучение этих явлений, а также комплексное исследование внутрисемейной специфики общения.

Объектом исследования выступает семейное общение.

Предметом исследования являются косвенные средства трансляции речевых намерений в семейной коммуникации (на примере телесериала «Родители»).

Цель данной работы – описать семантику и прагматику косвенных средств трансляции речевых намерений в семейной коммуникации (на примере коммуникации членов одной семьи).

Достижение поставленной цели предполагает решение нескольких **основных задач**:

1. Изучить литературу по теме исследования.
2. Представить дефиниции понятий «интенция», «речевое намерение говорящего», «непрямая коммуникация (НК)», «ситуации НК», «единицы НК»,

«косвенный речевой акт», «намек», «манипуляция», «языковая игра», «шутка», «ирония», «импликация», «имплицатура», «косвенная адресация».

3. Описать предложенные исследователями классификации рассматриваемых явлений.

4. На основании изученного материала составить свою классификацию косвенных средств трансляции речевых интенций, в соответствии с которыми проанализировать собранные примеры, описать семантику и прагматику этих единиц непрямой коммуникации, выявить особенности их функционирования в семейном общении.

Материалом исследования служат диалоги и полилоги членов одной семьи, содержащие косвенные средства трансляции речевых намерений (телесериал «Родители», режиссер: Александр Жигалкин). Признавая справедливость утверждений, что полного параллелизма между реальными диалогами разговорной речи и стилизованной (отраженной) разговорной речью, представленной в художественной литературе (а также кинофильмах и телесериалах), не существует [Виноградов 1981: 34; Арнольд 1981: 248], мы, тем не менее, разделяем мнение тех лингвистов, которые считают их правомерными источниками при изучении разговорно-обиходной речи [Винокур 1969: 16, 1980: 30; Федосюк 1997: 67, Шмелев 1977: 81].

Основные методы, применённые в работе: методы логико-лингвистического анализа научной литературы, методы и приемы непосредственного наблюдения и аналитического описания языковых и речевых фактов, методы лингвистического анализа, анализ материала производился путём сравнения и сопоставления фактов в рамках описательного метода с применением контекстно-ситуативного (дискурсивного) анализа, прагматические методы анализа, классификационный метод.

Научная новизна работы заключается в том, что в ней подробно проанализированы косвенные средства трансляции речевых интенций (на примере коммуникации членов одной семьи), осуществлен системный анализ

семантики и прагматики единиц непрямо́й коммуникации, описаны и дополнены их классификации.

Теоретическая значимость данного исследования заключается в том, что оно вносит определенный вклад в дальнейшее развитие теории непрямо́й коммуникации, теории текста и дискурса, семейного общения.

Практическая значимость данной работы заключается в возможности применения результатов исследования в различных курсах по теории коммуникации, прагмалингвистике, социалингвистике, теории текста и дискурса.

Цели и задачи определили **структуру работы**, которая состоит из введения, двух глав, заключения и библиографии.

Во **введении** обосновывается актуальность избранной темы, определяются объект и предмет, цель и задачи исследования, дается перечень методов, которые были использованы при анализе материала, обосновывается научная новизна работы, её теоретическая и практическая значимость, описывается материал исследования.

В **первой главе** анализируется литература по теме исследования, даются дефиниции понятий «непрямо́я коммуникация», «ситуация непрямо́й коммуникации», «единица непрямо́й коммуникации», «косвенный речевой акт», «контекстуально-ситуативный косвенный речевой акт», «намек», «манипуляция», «манипулятивный речевой акт», «ирония», «иронический речевой акт», «языковая игра», «шутливый речевой акт», «импликатура», «импликация»; рассматриваются различные подходы к их определению; анализируются существующие прагматические классификации рассматриваемых явлений.

Во **второй главе** проводится анализ реализаций косвенных речевых актов в сфере семейной коммуникации (на примере диалогов членов одной семьи), описывается их семантика и прагматика, декодируются скрытые смыслы, возникающие при употреблении этих единиц непрямо́й коммуникации.

В **Заключении** в обобщенной форме излагаются результаты исследования и намечаются перспективы изучения данной темы.

Результаты данного исследования нашли отражение в следующих публикациях:

1. Разина П. А. Манипуляция в семейной коммуникации / П. А. Разина // Гуманитарные технологии в современном мире. – 2020. – С. 745-750.

2. Разина. П. А. Намеки в семейной коммуникации / П. А. Разина // Язык и культура: взгляд молодых. – 2020 – С. 373-377.

Подготовлена научная статья «Игровая коммуникация в семейной сфере», принятая к публикации в сборнике научных исследований по итогам IX Международной научно-практической конференции «Гуманитарные технологии в современном мире» (Калининград).

Глава 1. ТЕОРИЯ ИНТЕНЦИОНАЛЬНОСТИ И ЕЕ СВЯЗЬ С КАТЕГОРИЕЙ НЕПРЯМОЙ КОММУНИКАЦИИ. ИСТОРИЯ ВОПРОСА

1. 1. Теория интенциональности и ее содержание. Интенция. Речевая интенция

Исследование феномена интенциональности речевого поведения является одной из актуальных задач современной лингвистики. К ней обращались и обращаются в своих трудах многие ученые (П. Грайс, Дж. Серль, Н. Д. Арутюнова, А. Вежбицкая, В. З. Демьяненко, О. Г. Почепцов, И. М. Кобозева, А. К. Михальская Н. И. Формановская и др.). Дж. Серль охарактеризовал интенциональность как «свойство многих ментальных состояний и событий, посредством которых они направлены на объекты и положения дел внешнего мира» [Серль 1987: 102]. М. Томаселло отмечает, что благодаря свойству интенциональности речи людям удается управлять определенным образом вниманием и воображением, «чтобы другой делал, знал и чувствовал, что хочет собеседник» [Томаселло 2011: 278]. Далее обратимся к рассмотрению понятия «интенция».

Термин «интенция» имеет давнюю историю. Он восходит к средневековой схоластике и обозначает «намерение, цель и направленность сознания, мышления на какой-нибудь предмет» [Большая советская энциклопедия 1926: 141]. Краткий психологический словарь дает следующее определение интенции: «от лат. Intentio – стремление, направленность осознания, мышления на какой-нибудь предмет» [Краткий психологический словарь 1985: 121]. В словаре русского языка С. И. Ожегова намерение толкуется как «предположение сделать что-нибудь, желание, замысел» [Толковый словарь русского языка 2012: 793].

В существующих лингвистических определениях интенции акцентируются различные аспекты данного феномена. Так, по определению Г. П. Грайса, интенция – это «намерение говорящего передать в высказывании определенное субъективное значение и с его помощью получить определенный результат» [Грайс 1986: 15]. О. Г. Почепцов считает, что интенцию следует

обозначить как «разновидность желания, которое сформировалось на основе определенных целей и мотивов говорящего и для реализации которого носитель коммуникативного намерения предпринимает определенные шаги, используя оптимальные языковые средства» [Почепцов 1986: 170]. По мнению Н. И. Формановской, «в отличие от желания, которое представляет собой влечение, стремление к осуществлению чего-нибудь, обладанию чем-нибудь, замысел истолковывается как задуманный план действий, поэтому представляется целесообразным связать интенцию прежде всего с замыслом» [Формановская 2000: 42]. В рамках теории порождения высказывания И. П. Сусов считает интенцию одной из составляющих коммуникативного замысла, формирование которого, в свою очередь, представляет собой один из этапов порождения высказывания, осуществляющихся во внутренней речи [Сусов 2007: 109].

В работе «Номинации речевых интенций (далее – РИ) в русском языке и их семантико-прагматическое истолкование» Е. П. Савельева пишет о том, что единицей деятельности является действие. Следовательно, единицей речевой деятельности является речевое действие, или речевой акт. В процессе речевого общения говорящий в зависимости от мотивов и целей своих речевых действий создает реальное высказывание, используя те языковые единицы, которые, по его мнению, наиболее адекватно передают его замысел, его коммуникативное намерение – интенцию, получающую в высказывании определенный интенциональный смысл, рассчитанный на слушающего [Савельева 1991: 22-23]. Мотивы и цели речевых действий представляют собой своеобразную переработку мотивов и целей главных действий, выступая в качестве авторских, коммуникативных, РИ [Сусов 1979: 93]. Понятие интенции, как считает О. Г. Почепцов, может служить связующим звеном между человеком и языком: «человек – это деятель, язык – это орудие, а интенция соединяет их в речевую деятельность» [Почепцов 1986: 170]. Эти отношения автор предлагает выразить с помощью следующей формулы: «человек + интенция+ язык = речевая деятельность» [там же].

Существуют многочисленные толкования понятия РИ как одной из центральных категорий в теории речевой деятельности и речевого общения. Большинство лингвистов РИ рассматривается как непосредственная составляющая процесса речевой коммуникации. Речевое намерение понимается как глобальная установка на смысл будущего высказывания [Колшанский 1979: 53], мотивация речевого акта [Формановская 1986а: 62], потенциальное содержание высказывания [Ахманова 1966: 250], обобщенная коммуникативная цель, смысл высказывания [Бим 1977: 193], «коммуникативное содержание» речевого поступка [Зимняя 1989: 138], присущая предложению направленность на разрешение определенной языковой задачи общения [Почепцов 1975: 18], основной текстообразующий фактор, организующее звено в многослойной содержательной структуре речевого произведения [Сусов 1979: 98], «подтекст», то для чего мы вступаем в общение; соотнесенность речевого высказывания с мотивами и целями участников косвенного речевого акта [Арутюнова 1989:24].

По мнению Н. Д. Арутюновой, РИ следует определять как «намерение, замысел сделать что-то с помощью такого инструмента как язык-речь-высказывание» [Арутюнова 1992: 56]. Н. И. Формановская предлагает определять РИ как «намерение совершить действие с помощью такого инструмента, как язык – речь, т. е. осуществить речевое действие в коммуникативной деятельности, взаимодействии с партнером» [Формановская 2002: 29]. Автор пишет, что речевое намерение реализуется как замысел строить речь в информативном или фатическом ключе, в официально-деловом, разговорном или ином стиле, в монологической или диалогической форме, устно или письменно, в той или иной стратегии и тактике [там же].

Толкования понятия РИ как одной из центральных категорий в теории речевой деятельности позволяют выделить наиболее общие ее характеристики: речевое намерение мотивирует речевой акт, лежит в его основе, воплощается в интенциональном смысле, который имеет разные способы языкового выражения в высказываниях [Савельева 1991: 24].

Коммуникативная интенция формируется как стратегический замысел до реализации высказывания. В зависимости от стратегии адресант выбирает прямые или косвенные способы языковой трансляции речевых намерений. И. С. Мощева пишет о том, что языковой опыт адресата, его коммуникативная компетенция помогают правильно декодировать интенциональный компонент, заключенный в языковых средствах. Эксплицитность/ имплицитность речевого намерения и связанная с ними иллокутивная сила высказывания в большей мере зависят от мотивов и установок адресанта, от прямолинейности выражения речевых стратегий и от планируемого перлокутивного эффекта [Мощева 2011: 225]. В коммуникативной практике довольно часто встречаются ситуации, когда стратегия адресанта не предполагает прямого эксплицирования его намерений. При выборе средств трансляции речевого намерения адресанту необходимо учитывать социальные характеристики адресата (пол, возраст, социальная принадлежность и т. д.), а также взаимоотношения между коммуникантами. М. Братман [Bratman 1987] составил схему речевой интенции: *Фактическая ситуация №1, Интенция №1 + обязательство* → «*Фильтр допустимости*» №1, влияющий на выбор способа реализации интенции по характеру действия (речевое / неречевое) [желания и убеждения участника + факторы ситуации (социальный, психологический, этнический и т.п.)] → *Выбор способа реализации интенции* [невербальный / вербальный], *Интенция № 2 (речевая) + обязательство* → «*Фильтр допустимости*» №2, (влияющий на выбор языковых средств для реализации интенции №2) → *Реализация интенции в речевом акте.*

Существуют многочисленные классификации РИ на основании разных критериев (коммуникативная цель, степень репрезентации в высказывании, способ репрезентации, характер порождаемых действий, степень эмоционального воздействия и т.д.). Интерес представляет работа «Каталог коммуникативных единиц. Интенции» [Арутюнов, Чеботарев 1993]. В ней было оценено 2500 реализаций интенций и предложено 200 категорий интенций. В сфере формальной коммуникации были описаны класс ритуальных интенций (этикет, любезность) и класс сопровождающих интенций (направленные на

регуляцию коммуникации, взаимоотношений адресанта и адресата; демонстрирующие установки и др.). Класс интенций содержательной коммуникации включает следующие наименования подклассов: «дискурс» («описание», «интерпретация», «потенция» и др.) и «инспирирование» («инклюзивное», «эксклюзивное»). Авторы придерживались гипотезы, согласно которой список решаемых коммуникативных задач должен быть меньше, чем количество их вербальных и невербальных выражений. Однако некоторые исследователи [Гребенщикова, Павлова 2014: 139] утверждают, что вопрос реализации собственно речевых намерений оказался освещен недостаточно полно, так как в рассматриваемой классификации исследователи не смогли избежать перечисления вариантов пропозиционального содержания реплик («интерес», «безразличие», «идентификация», «время» и т.п.).

В диссертации Е. П. Савельевой представлен полный перечень номинаций РИ в русском языке, их классификация, распределение отобранных лексем по определенным лексико-семантическим группам (далее – ЛСГ), а также модель описания коммуникативных смыслов, присущих некоторым РИ определенного типа [Савельева 1991]. Автор выделяет пять базисных типов РИ: РИ репрезентативного, директивного, комиссивного, экспрессивного и декларативного типа. Внутри каждого типа РИ распределяются по подтипам и (внутри каждого из них) по определенным ЛСГ [там же: с. 76].

Автор предполагает, что каждая РИ включает в себе: а) родовой набор смыслов, присущий всем РИ какого-либо конкретного типа; б) видовой набор смыслов, характерных для каждой РИ, входящей в какую-либо конкретную группу определенного типа; в) частотные смыслы, оттенки, нюансы индивидуальных смыслов, свойственные каждой РИ в отдельности. Таким образом, автор выделяет:

1. РИ репрезентативного типа (ЛСГ: *Сообщение, Утверждение, Признание, Предсказание, Предположение, Жалоба, Хвастовство, Ложь, Обман: различные виды сознательной лжи, клеветы, обмана, словесного притворства и лицемерия*). РИ репрезентативного типа отражают в

высказывании адресованный смысл: «передача слушающему информации (правильной или неправильной, точной или неточной, истинной или заведомо ложной), знаний, сведений и т. п. в некотором положении дел; информация водится в общее поле зрения говорящего и слушающего» [там же: 106]

2. РИ директивного типа (ЛСГ: *Просьба, Предложение, Совет, Требование, Приказ, Предупреждение, Запрет, Разрешение, Подстрекательство, Соблазнение, Вопрос*). Директивные РИ отражают в высказывании адресованный смысл «побуждения к действию». Семантическая общность директивов заключается в том, что говорящий каузирует своим речевым действием ответное действие слушающего [там же: 138].

3. РИ комиссивного типа (ЛСГ: *Обещание и Угроза*). Общим смыслом высказываний комиссивного типа является принятие обязательств/выражение намерения говорящим совершить нечто в будущем (исполнителем действия является сам говорящий).

4. РИ декларативного типа (устойчивые формулы, речевые стереотипы, в которых активно используются перформативные глаголы; автором выделено 75 глаголов): *Объявляю собрание закрытым, Провозглашаю Францию республикой, Назначаю вас своим представителем на переговорах, Поручаю вам своих детей и тд.*). Успешное осуществление говорящим такого высказывания «гарантирует действительное соответствие пропозиционального содержания реальности» [Серль 1986б: 185]

5. РИ экспрессивного типа (287 лексических единиц, служащих для интерпретации экспрессивного высказывания говорящего, которые распределены по 28 ЛСГ. Также сюда входят интенции, языковые способы реализации которых представляют собой формулы речевого этикета: *Приветствие, Прощание, Извинения, Соболезнования, Compliments, Поздравления, Пожелания и др.*). Иллокутивная цель экспрессивов состоит в том, чтобы выразить психологическое состояние, чувства или установки относительно положения вещей, определенного в рамках пропозиционального содержания. Говорящий не пытается приспособить ни реальность к словам, ни

слова к реальности, скорее при этом предполагается истинность выражаемого суждения [Серль 1986б: 183-185].

Как уже отмечалось выше, РИ тесно связана с понятием «речевое действие». А. К. Михальская пишет о том, что «произнося высказывание, мы совершаем определенное действие (греч. *pragma*, род. п. – *pragmatos*), направленное на адресата. Это действие, определяемое целью (намерением) говорящего, и называется в неориторике и прагматике «речевой акт», «речевой поступок», «речевое действие»» [Михальская 1996: 56]. Наиболее общие цели, которые могут стоять перед говорящим, и соответствующие этим целям типы речевых поступков автор предлагает формулировать следующим образом [Михальская 1996]:

Цель говорящего (<i>речевое намерение</i>)	Тип речевого действия	Тип речи (<i>дискурса</i>)
1. Сообщить, информировать	Сообщение информации	Информирующий
2. Высказать и доказать свое мнение	Убеждение	Аргументирующий
3. Побудить к действию	Побуждение	Агитирующий
4. Обсудить проблему с партнером, найти истину	Поиски смысла	Эвристический
5. Выразить свое видение (понимание) добра и зла, прекрасного и постыдного	Оценка (похвала и порицание)	Эпидейктический
6. Доставить удовольствие себе и партнеру самим	Игровые речевые акты	Гедонистический

процессом речевого общения как таковым		
7. Выразить и возбудить эмоции, предложить свою «эмоциональную картину мира»	Эмотив	Поэтический, художественный

При этом необходимо учитывать, что в реальной жизни (при живом общении) могут быть выделены также другие различные речевые намерения и соответствующие им речевые действия (пробуждение сострадания у слушающего, завоевание расположения и др.). Правила ведения коммуникации и формы трансляции речевых намерений определяются конкретной ситуацией общения. Т. В. Нестерова пишет о том, что при описании средств и способов трансляции речевых намерений необходимо также рассматривать сферу и среду общения [Нестерова 2015: 194].

Таким образом, интенция признается различными направлениями современной лингвистики и смежных наук основной составляющей речевого акта. Она формируется до реализации высказывания и определяет стратегическую программу речевых действий, от которой зависит выбор речевых средств.

1. 2. Непрямая коммуникация как языковая и коммуникативная категория

С конца 20 века по сегодняшний день различные аспекты не прямой коммуникации (далее – НК) рассматриваются многими лингвистами (В. В. Богдановым, И. Н. Борисовой, Т. В. Булыгиной, В. Г. Гаком, В. В. Дементьевым, А. А. Залевской, Л. А. Нефедовой, А. Г. Поспеловой, А. А. Романовым, А. Д. Шмелевым, В. И. Карасиком, К. Ф. Седовым, И. А. Стерниным, Т. В. Нестеровой и др.).

Первое серьезное монографическое исследование НК было предпринято В. В. Дементьевым [Дементьев 2000; 2006]. Ученый определяет НК как «содержательно осложненную коммуникацию, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата» [Дементьев 2000: 4]. Также автор выделяет наиболее существенные признаки НК: осложненную интерпретативную деятельность адресата, ситуативную обусловленность, неконвенциональность, креативность. Данные признаки характеризуют особенности природы НК [Дементьев 2006: 74-77]. Под креативностью смысла мы понимаем «значительное увеличение содержания высказывания за счет множественности прочтения текста» [Карасик 2000: 16].

Можно утверждать, что категория НК – не только одна из важнейших коммуникативно-речевых категорий, но и важнейшая языковая категория. Языковой категорией непрямую коммуникацию делают отсутствие точности и однозначности языкового знака как в тексте, так и в системе, непредсказуемость результирующего смысла высказывания, обусловленные недостаточной формализованностью языковой системы и человеческим фактором в самом широком смысле [Балли 1961; Падучева 1985]. Одним из важнейшим свойств языка, обусловленных категорией НК, можно считать также то, что разные языки по-разному концептуализируют разные типы смыслов, выделяют в качестве важнейших названия разных вещей и отношений. Ни один человеческий язык не концептуализирует до конца всего многообразия возможных в мире смыслов, интенциональных состояний, даже наиболее типичных, постоянно повторяющихся в коммуникации [Серль 1987]. Известна относительность, разная степень конвенциональности разных языковых категорий [Стайн 1994].

Ученые изучают сущность НК с разных сторон. Некоторые лингвисты [Падучева 1985: 35; Серль 1986: 54 и др.] рассматривают НК как содержательно осложненную коммуникацию, сложный интерпретативный процесс, требующий от адресата определенных когнитивно-коммуникативных знаний и опыта для адекватного понимания обращенных к нему высказываний, содержательная

структура которых включает эксплицитные значения и имплицитные смыслы. В. В. Дементьев называет НК универсальным и необходимым условием для развития и функционирования языка: «Без НК не обходится никакая коммуникация, человек обращается к прямой коммуникации только в случае, если средства НК оказываются менее эффективными при достижении коммуникативной цели» [Дементьев 2006: 16]. М. М. Филипова рассматривает НК как средство создания двусмысленного дискурса, противопоставляя ее прямой коммуникации [Филипова 2004: 41]. Лингвисты отмечают, что «НК обусловлена культурным своеобразием той или иной национальной картины мира – системой социальных и национальных установок, ритуалов, правил, «табу» и т.п. [Беляева 1985: 101; Верещагин 2005: 78], устройством конкретной языковой системы, в частности, лексикой, фразеологией, синтаксисом, особенностями языковой личности и др. [Золотова 1997: 205; Седов 2004: 52]. По мнению Тарасовой, тактики НК описывают «конкретные речевые действия, имеющие целью достижение воздействия на некотором этапе коммуникации – привлечение внимания, установление и поддержание контакта, убеждение или переубеждение адресата, приведение его в определенное эмоциональное состояние, провоцирование и т. д.» [Тарасова 1992: 17].

Главной теоретической проблемой изучения явления НК на сегодняшний день В. В. Дементьев в работе «Общие проблемы теории речевых жанров» называет крайнюю обширность и неоднородность поля НК [Дементьев 2014: 23].

Лингвист различает два типа использования НК в речи: НК-1 (непланируемая непрямая коммуникация, «собственно НК») как неизбежная неточность в передаче и приеме смыслов вследствие непредсказуемости коммуникации, интерпретативной деятельности слушающего (а также вследствие недостаточной формализованности языковой системы, того, что язык “пронизан” НК); НК-2 (планируемая НК) как прием, имеющий целью программировать интерпретацию адресата в направлении, желательном для адресанта. Главное, НК-2 нацелена на единственную интерпретацию со стороны адресата (хотя прямых языковых средств для достижения данной цели может и

не существовать). В целом НК-1 и НК-2 можно противопоставить как бессознательное и сознательное начала, обуславливающие те или иные свойства текста. Автор приводит характерный пример для НК2 (*я...я...я... ну да, я, одним словом, пришел вас просить спасти одного человека, одного тоже глупца, пожалуй, сумасшедшего, во имя его молодости, несчастий, во имя вашей гуманности... Не в романах же одних собственного изделия вы так гуманны! – с грубым сарказмом и в нетерпении оборвал он вдруг речь (Ф. Достоевский. Бесы)*). В данном примере Верховенский «имитирует смущение, неумение ясно выражать свои мысли с целью создать у адресата представление о себе как о человеке недалеком, но при этом искреннем. Верховенский хочет, чтобы губернатор поверил информации, передаваемой им столь неуклюжим способом [Дементьев 2006: 133].

И. Н. Борисова определяет планируемую НК как «отсутствие прямого соответствия коммуникативной функции высказывания его прагматическому предназначению при возможном в данном контексте прямом способе выражения той же прагмемы» [Борисова 2003: 2]. Н. О. Верещагина и Э. В. Булатова [Булатова, Верещагина 2014: 20] классифицируют планируемую НК в соответствии с целями, которые преследует говорящий, использующий форму не прямой передачи смыслов. В этой связи авторы выделяют:

- 1) НК как способ передачи имплицитного содержания (эллиптические и неполные предложения, подтекст, пресуппозиции);
- 2) НК как способ этикетизации речи (эвфемизмы, косвенные речевые акты);
- 3) НК как способ косвенной речевой агрессии (ирония, манипуляция);
- 4) НК как способ создания выразительности речи (языковая игра, образные средства).

Т. В. Нестерова в НК различает: 1. Коммуникативные смыслы, которые могут иметь и прямое, и не прямое выражение (*Скажи, пожалуйста, который час?; Не скажешь, который час?; Сколько сейчас?; Сколько на твоих?; У тебя есть часы?*); 2. Коммуникативные смыслы, которые могут иметь только

непрямое выражение («иллокутивны́е самоубийства» [Вендлер 1985]: намек, упрек, манипуляция, лесть, флирт, ирония, лесть, шутка и др.) [Нестерова 2015: 157].

В. В. Дементьев выделяет цели, которые ставит перед собой говорящий, использующий не прямые средства коммуникации: соблюдение вежливости, экономия речи, «нежелательность для говорящего быть уличенным в факте обращения к партнеру по общению, изощренная демонстрация своей власти» [Дементьев 2006: 140].

В целях систематизации разновидностей НК, ученый описывает модель, параметрами которой являются «общие для всех видов НК наиболее важные аспекты не прямой коммуникации» [Дементьев 2006: 61]. Данная модель включает следующие параметры:

- Внутренняя содержательная структура разновидностей НК – типы информации, которая передается и получается непрямым или скрытым образом, и семиотическая организация единиц НК. Например: *не получаем зарплату с августа 1996!* (семиотическая модель: сообщение-лозунг); *Can you open the window?* (семиотическая модель: вопрос-просьба) [Там же]

- Внешняя структура НК – функции разновидностей НК и типы ситуаций, обуславливающих использование НК. Как пишет Дж. Серль, «при небольшом усилии воображения нетрудно представить себе ситуации, в которых произнесение следующих предложений не будет выражать побуждение, но просто будет прямым вопросом. Предположим, кто-то говорит *We ought not to stop here* («Нам не стоит останавливаться здесь»). Тогда *Why not stop here?* («Почему бы не остановиться здесь?») будет вполне уместным вопросом, и при этом вовсе не обязательно будет подразумевать какое-либо предложение сделать нечто» [Серль 1986: 207].

Таким образом, можно утверждать, что НК неоднородна по своей структуре. Лингвисты рассматривают явление НК по-разному (как способ создания выразительности речи, как способ косвенной речевой агрессии, как

способ этикетизации речи, как способ передачи имплицитного содержания и др.).

1. 3. Непрямая коммуникация и прагмалингвистическая категория косвенности. Единицы непрямой коммуникации

В настоящее время в лингвистике существуют многочисленные исследования, ведущиеся с позиции коммуникативно-прагматического подхода. Ученые рассматривают общетеоретические, концептуальные проблемы, предлагая свои принципиальные подходы при описании семантики и прагматики высказываний (предложений) и связных дискурсов (текстов), разрабатывая понятийный аппарат и методики прагмалингвистических исследований (И. П. Сусов, Г. Г. Почепцов, В. В. Богданов и др.), занимаются исследованием частных вопросов.

На сегодняшний день определен предмет прагмалингвистики (в качестве такого выступает речевая коммуникация), выявлены актуальные проблемы исследований, поставлены конкретные цели и задачи, названы базовые понятия и категории прагмалингвистики, выделены «собственные, коммуникативные прагматические единицы, выступающие в качестве звеньев коммуникативной деятельности» [Сусов, 1984: 4].

«Лингвистическая прагматика, или лингвопрагматика, – направление в языкознании, которое занимается изучением функционирования языковых знаков в реальных условиях речевой коммуникации. В зависимости от конкретных условий и целей речевого акта, от возраста, пола, общественного статуса общающихся (адресанта и адресата), степени их образованности, толерантности и тому подобного говорящий выбирает слова и конструкции из некоторого запаса единиц, имеющегося в его памяти для того, чтобы определенным образом отрегулировать свои отношения с собеседником» [Норман 2014: 274–275]. Как отмечает Н. Д. Арутюнова, «лингвистическая прагматика не имеет четких контуров, в нее включается комплекс вопросов,

связанных с говорящим субъектом, адресатом, с отношениями между участниками коммуникации, с ситуацией общения» [Арутюнова 1990: 390].

Лингвисты выделяют коммуникативные категории, отражающие коммуникативное сознание человека, содержащие определенные концептуальные знания о коммуникации, а также формирующие нормы и правила общения (категории сотрудничества/конфликтности, адресантности/адресатности, коммуникативного поведения, коммуникативного контакта и взаимодействия [Захарова 2000, 2001], вежливости, толерантности и частные категории – интенциональности, предикации, референции, актуализации [Формановская 2007: 18], категория непрямой коммуникации [Дементьев 2006: 5, 13]), а также лингвопрагматические (прагмалингвистические) категории (категории недосказанности, (речевого) выбора, намерения, воздействия, категоричности/некатегоричности высказывания, эвфемии, пейоративности и др. [Новикова, Бондарь 2013; Матвеева 2011; Захарова 2000; Милянчук 2005; Саакян 2010; Лескина 2010]).

Т. В. Нестерова отмечает, что, несмотря на достаточно большое количество работ в этой области, многие проблемы, касающиеся термина «прагмалингвистическая категория», еще не решены: отсутствуют четкие дефиниции данного понятия, не представлены классификации этих категорий, не получили полного описания средства и способы их репрезентации в различных коммуникативных практиках [Нестерова 2020: 264].

Автор определяет прагмалингвистическую категорию косвенности как одну из основополагающих категорий прагмалингвистики, «которая участвует в организации и регулировании процесса коммуникации и обладает национальной спецификой. Средства и способы ее репрезентации в речи зависят от типа культуры и ценностей, представленных в языковых картинах мира, а также от индивидуальных особенностей коммуникантов» [там же]. Автор предлагает рассматривать прагмалингвистическую категорию косвенности как частную по отношению к категории НК, которая, в свою очередь, входит в коммуникативную категорию «общение» (отношения включения):

коммуникативная категория «общение» \subset коммуникативная категория НК \subset прагмалингвистическая категория косвенности [Нестерова 2016].

НК охватывает целый ряд речевых явлений, при использовании и интерпретации которых одних лишь правила языка оказывается недостаточно [Дементьев 1999: 12]. Использование таких явлений может осуществляться без непосредственной опоры на систему языковых значений. Кроме того, многие типичные ситуации коммуникации «допускают и даже требуют от коммуникантов обращения к нестандартным (неформализованным) языковым средствам, грамматическим конструкциям, типам предложений, какие должны были бы быть использованы для оформления данного содержания в данном языке, требуют выбора "неподходящих" по стилю синонимов и т. д.» [там же].

По мнению В. В. Дементьева, такие явления, как косвенные речевые акты, окказиональные образования, эвфемизмы, речетворчество и т. д., следует рассматривать как содержательные единицы, объединенные категорией НК [Дементьев 2006: 15]. Также автор отмечает, что основополагающим при анализе речевого материала в аспекте НК является «представление об осложненной интерпретативной деятельности адресата речи, необходимой при коммуникативном использовании неконвенциональных единиц, поскольку итоговый смысл высказывания выводится именно адресатом» [там же]. Также к речевым аспектам НК В. В. Дементьев относит полисемию: «Некоторые аспекты полисемии, выделяемые в лексикологии (прежде всего ее речевой аспект), являются актуальными при изучении НК [Дементьев 2006: 20]. Под полисемией как речевым явлением мы понимаем «обретение словом некоего нового смысла в связи с конкретной ситуацией общения» [Ахманова 1957: 9-10].

Лингвистами употребляются термины «явления НК», «разновидности НК», «единицы НК». До сих пор нет четкого разграничения этих понятий, в большинстве случаев они рассматриваются как синонимы. Мы принимаем точку зрения В. В. Дементьева и в качестве рабочего используем термин «единицы НК». Единица – отдельная часть в составе целого, обладающая определенной самостоятельностью [Ефремова 2000: 214].

Единицы НК привлекали внимание ученых и рассматривались в ряде научных дисциплин: «имплицитность — как один из принципов передачи содержания текста; эвфемизмы — как стилистическое средство; Косвенные речевые акты типа *Не могли бы вы открыть окно?*; тропы типа *Ах, Эривань, Эривань! Не город — орешек каленый! Улиц твоих большеротых Кривые люблю вавилоны* (О. Мандельштам); иронические высказывания типа: — <...> *Вы умрете другою смертью. — Может быть, вы знаете, какой именно? — с совершенно естественной иронией осведомился Берлиоз* (М. Булгаков); разновидности знакового общения, определяемые Э. Берном как «игры» (Ковбой: *Не хотите ли посмотреть конюшню? — Девушка: Ах, я с детства обожаю конюшни!*) [Берн 1988: 25] и др. [Дементьев 2000: 210].

Изучением аспектов НК, обусловленных асимметрией языковой системы, занимались представители многих научных школ и направлений задолго до появления теории речевых актов: «Так, достаточно давно рассматривались такие единицы НК, как *аллюзия / намек, иносказание, игра слов, метафора, подтекст* [Станиславский 1955; Брехт 1965; Сильман 1969; Шкловский 1974; Мыркин 1976; Арнольд 1983; Вайнрих 1987; Камчатнов 1988; Ермакова Е.В. 1996; 2003], а также *иронический текст* [Прокофьев 1988; Минский 1988; Походня 1989; Серль 1990; Мурзин, Штерн 1991: 21; Варзонин 1994; Ермакова О.П. 1996; Groeben, Scheele 1984; Leech 1983: 145; Muecke 1982; Stempel 1976]» [Дементьев 2006: 17].

Однако следует отметить, что данные явления до сих пор остаются актуальными для исследования [Кобозева, Лауфер 1988; Доценко 1997; Формановская 2002; Карасик 2002; Шатуновский 2004; Санников 2003; 2005; Гак 2004; Павлова 2005; Баранов 2006; 2007; Маслова 2008; Рыжков 2009; Яковенко 2011; Нестерова 2010; 2019; Ильясова, Амири 2013 и др.].

Косвенный иллокутивный акт в прагмалингвистических исследованиях также изначально связывался с понятием асимметрии [Дементьев 2000]. Косвенные речевые акты понимаются как частный случай: (1) омонимии — ср. *Который час?* в качестве вопроса о времени и в качестве флирта, примирения

или “прагматической шпильки” — и (2) синонимии — ср. речевые акты *Не могли бы Вы сказать, который час?* в качестве вопроса о способности адресата к ответу (сообщению) и *Часов нет?* в качестве вопроса о наличии предмета, имеющие то же иллокутивное значение, что и прямой вопрос *Который час?* [Карцевский 1965; Гак 1998]. В этой связи, сущность явления косвенности заключается в том, что иллокутивная цель достигается не посредством локутивных актов, которые конвенционально связаны с ней, а иными средствами [см. подробнее 1.4.1].

В. В. Дементьев [Дементьев 2000: 192] называет наиболее важные аспекты, общие для всех типов НК: 1. Внутренняя содержательная структура единиц НК, в которую входят типы информации, передаваемой и получаемой непрямым или скрытым образом, и семиотическая организация единиц НК (импликатуры, импликации, пресуппозиции и т. д.); 2. Внешняя структура НК, в которую входят функции разновидностей НК, а также типы ситуаций, обуславливающих использование НК.

Т. В. Нестерова включает в НК следующие явления: 1. Неконвенциональные контекстуально-ситуативные косвенные речевые акты («вторая степень косвенности»). 2. Транспонированное употребление прямых и конвенционально косвенных этикетных речевых актов. 3. Речетворчество, окказиональные образования, аномалии, шутки, анекдоты, каламбурно-переосмысленные высказывания. 4. Шутливо-иронические речевые акты. 5. Манипуляцию. 6. Эвфемизацию. 7. Тропы. 8. Гипертрофированное употребление языковых единиц (с разными целями). 9. Косвенные речевые жанры. 10. Уход от прямого ответа и смену темы разговора. 11. Намеки. 12. Коммуникативно значимое молчание. 13. Импликатуры, возникающие при реализации представленных выше единиц НК и при значимом отсутствии таковых [Нестерова 2013: 26].

1. 4. Косвенные средства трансляции речевых интенций в непрямой коммуникации.

Вопрос о прямом и косвенном выражении интенций давно привлекает внимание лингвистов (А. Г. Пospelова 1988; Гурочкина А. Г., Давыдова Л. З. 1990; А. К. Михальская 1996; И. М. Кобозева 2003; Т. В. Нестерова 2010, 2013, 2015 и др.). Отметим, что многие речевые акты (далее – РА) определяются не одной интенцией, а имеют довольно сложную интенциональную структуру: «Существенной частью замысла высказывания, дополняющей его пропозициональное содержание, является, таким образом, более или менее сложный интенциональный комплекс, включающий в себя информацию обо всех состояниях говорящего, прямо или косвенно, эксплицитно или имплицитно закодированных в его языковой структуре. Этот комплекс мы имеем в виду, когда говорим об интенциональном компоненте смысла высказывания» [Кобозева 2003: 3]. А. К. Михальская отмечает, что «в любой реальной речи крайне редко осуществляется только одна из <...> целей говорящего и, соответственно, выступает один определенный тип РА. <...> Каждый из выделенных нами основных типов речи (дискурса) может быть соотнесен с несколькими типами РА, которые в нем осуществляются, а следовательно, в каждом типе дискурса реализуется не одна, а сразу несколько целей говорящего» [Михальская 1996: 58].

Т. В. Нестерова пишет о том, что в языке/речи сложилось множество вариантов выражения одного и того же интенционального значения. Коммуникативные смыслы могут находить отражение в прямых РА, конвенциональных косвенных РА [см. ниже], которые распознаются в своем интенциональном значении/ иллокутивной силе в единичном высказывании, изолированном от контекста («*Дай, пожалуйста, ручку!*», «*Ты не мог бы подвинуться?*»), а также в контекстуально-ситуативных косвенных РА [см. ниже], которые в изолированном от контекста виде не распознаются носителями языка со стороны того интенционального значения, ради которого они произведены (сообщение «*У меня на цитрусовые аллергия*» может транслировать интенцию отказа.) [Нестерова 2015: 189]. Автор пишет о том, что РИ могут иметь как прямые, так и косвенные способы своего выражения или

только косвенные: упрек, намек, лесть, манипуляция, флирт, ирония, шутка и др. («иллокутивны́е самоубийства») [Вендлер 1985].

Для нашего исследования представляет особый интерес выявление особенностей реализации определенного речевого намерения в конкретном РА. Во второй главе данной работы нами проанализированы косвенные средства трансляции речевых намерений в обиходной сфере общения русских.

1. 4. 1. Косвенные речевые акты

В теории речевых актов (далее – ТРА) [Остин 1986; Серль 1986] разграничиваются прямые и косвенные РА. В данной работе нас будут интересовать косвенные речевые акты (далее – КРА).

В науку понятие КРА ввёл американский ученый Дж. Серль. В работе «Косвенные речевые акты» автор дает следующее определение КРА: «Это случаи, когда один иллокутивный акт осуществляется опосредованно, путем осуществления другого [Серль 1986: 197]. Классическим примером КРА можно считать косвенное выражение просьбы посредством вопроса: *«Можете ли Вы передать соль?»* [Серль 1986: 203]. Автор пишет, что рассматриваемый РА является просьбой, а не вопросом: «адресант просит передать ему соль, а не спрашивает о возможности адресата это сделать» [там же].

Проблема изучения КРА, сформулированная Дж. Серлем «заключается в выяснении того, каким образом говорящий может с помощью некоторого высказывания выразить не только то, что оно непосредственно означает, но и нечто иное» [Серль 1986: 196]. Например, первичной целью вопросительных предложений является запрос информации. Однако они также могут выражать: просьбу (*Ты не можешь принести мне книгу?*) констатацию (*Ты еще здесь?*), приглашение (*Ты не хочешь сходить со мной в кино?*) и т. д. [Маслова 2008: 63].

Разграничивая понятия прямого РА и КРА, И. М. Кобозева пишет: «В прямых речевых актах иллокутивная цель адресанта непосредственно манифестируется с помощью языковых маркеров – иллокутивных показателей, то есть выражается эксплицитно» [Кобозева 2001: 52]. Под термином

«иллокутивная цель» мы вслед за З. Вендлером понимаем ментальное действие или состояние, которого добивается говорящий от слушающего [Вендлер 1985: 243].

Рассмотрим варианты определений КРА:

По мнению Дж. Серля, в КРА говорящий передает слушающему большее содержание, чем то, которое он реально сообщает, и он делает это, «опираясь на общие фоновые знания, как языковые, так и не языковые, а также на общие способности разумного рассуждения, подразумеваемого им у слушающего» [Серль 1988: 202]. А. Г. Пospelова определяет КРА как «высказывания, в которых наблюдается хотя бы малейшие расхождения между формой и прагматическим содержанием» [Пospelова 1988: 144]. По мнению И.М. Кобозевой, КРА – это такие действия, «действительная цель которых не выражена явно» [Кобозева, 2001: 52]. Т. А. Давыдова отмечает: «Если в РА адресант имеет в виду и прямое значение и, кроме того, нечто большее – такой РА характеризуется как косвенный акт. [Давыдова 2003:161]. В этой связи А. Ю. Маслова пишет: «Косвенный речевой акт подразумевает имплицитное выражение иллокутивной силы. Понимание истинного коммуникативного намерения находится в рамках языковой компетенции носителей языка [Маслова 2008: 61-62]. «Иллокутивная сила – это функция речевого акта, которая включает в себя наряду с иллокутивной целью различные индивидуальные условия употребления конкретных речевых актов» [Лингвистический энциклопедический словарь 1990].

В лингвистике встречаются разные точки зрения относительно сущности КРА. В основе их разграничения лежит понятие «конвенциональности». «Конвенция – это познавательная операция, предполагающая введение правил, норм, символов, знаков, языковых и других систем на основе договоренности и соглашения субъектов познания» [Микешина 2005: 112]. Так, в соответствии с «узким» подходом, КРА следует считать неразложимыми идиомами, которые однозначно воспринимаются участниками общения (конвенциональные речевые акты) [Макаров, 2003: 168]. И.М. Кобозева пишет: «В узком смысле КРА

называют только те высказывания, в которых представлен некоторый стандартный способ косвенного выражения цели, то есть языковое выражение, которое, сохраняя свое основное, прямое назначение показателя иллокутивной силы *x*, регулярно используется как показатель иллокутивной силы *y*» [Кобозева, 1986: 7-21].

Однако существует более широкое понимание КРА. По мнению И.М. Кобозевой, «в широком смысле» фактически любой РА, действительная цель которого не выражена явно, можно считать косвенным. Так, КРА может выражаться не только вербально, но и невербально. Например, вставание одного из коммуникантов из-за стола можно рассматривать как косвенный коммуникативный акт информирования собеседника о том, что разговор окончен. В этой связи к КРА можно отнести аллюзии, намеки, инсинуации другие способы косвенного информирования [Кобозева, Лауфер 1988].

Далее рассмотрим варианты классификаций КРА. Необходимо отметить, большинство ученых сходится во мнении, что КРА следует разделять на конвенциональные (типизированные образования) и неконвенциональные высказывания (данный тип высказываний не имеет узуально закрепленного за ними значения и употребляется лишь в определённых условиях в роли другого РА) [Поспелова: 143].

Н. И. Формановская [Формановская 2007: 268–269] выделяет два вида КРА: конвенциональные косвенные РА («первая степень косвенности») и контекстуально-ситуативные косвенные РА (далее – КСКРА) («вторая степень косвенности»). Конвенциональными КРА автор называет РА, которые «распознаются в своем интенциональном значении в единичном высказывании, изолированном от контекста» [Формановская 2002: 118], несмотря на то, что содержат языковые маркеры, характерные для других типов иллокуций. Например, вопрос «*Простите, у вас нет часов?*» постоянно используется в качестве просьбы сообщить время, высказывание «*Я хочу поздравить тебя с Днем рождения*» является поздравлением, а не выражением желания [Кронгауз 2001: 343].

КСКРА считается такой РА, «интенциональное значение которого не распознается носителями языка вне контекста» [Формановская 1998: 174]. Так, выделенную реплику в отрыве от контекста едва ли можно рассматривать как просьбу: «Нина Андреевна выглядела усталой и расстроенной. — *Почему сериал не смотрите?* — бодро осведомилась я. — Старуха вздохнула: — *Сегодня годовщина смерти мужа. В этот день всегда настроение на нуле. Да еще на кладбище не попала. — Почему? — Да как из вашего Ложкина выехать? Ни метро, ни автобуса, только на машине, если кто подвезет... — Собирайтесь, поедем на могилу к Андрею Федоровичу*» (Д. Донцова) [Дудкина 2017:8].

Т. В. Нестерова предлагает следующую типологию КСКРА: 1. КСКРА-намек (Например, «*Так голова разболелась, а еще ужин готовить...*»; «*Из спасибо шубы не сошьешь!*» в значении «*Ты должен/должна совершить необходимое мне действие*»); 2. Мотивировки прямых РА (например, реализация отказа в виде ссылки на физическую невозможность совершить данное действие «*У меня руки заняты*», ссылкой на плохое самочувствие «*У меня горло болит*», ссылкой на переадресацию действий «*Это к психологу!*» и т. д.); 3. Транспонированное употребление прямых РА и конвенционально-косвенных этикетных РА (например, поздравление человека с явлениями, которые мыслятся как негативные «*Перчатки потеряла? Поздравляю!*»); 4. Манипулятивные РА; 5. Шутливые РА [Нестерова 2013: 27-33]. Автор отмечает, что «КСКРА требуют дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата» [Нестерова 2015: 156].

Т. В. Нестерова отмечает, что в КСКРА может быть отражено сразу несколько интенций и эмоций говорящего (отказ-обещание «*Завтра поговорим!*»; согласие-директив «*Ты в магазин не сходишь? – Давай сумку и деньги*»; согласие-рогатив «*Ты не хочешь прогуляться? – Куда пойдём?*» (надевая куртку)) [Нестерова 2015: 190]. Автор также пишет о том, что в обиходном общении русских интересным представляется транспонированное употребление этикетных РА, реализующих другие интенции. Некоторые из транспонированных форм могут оставаться в зоне кооперации (РА «*Простите*»

/ «Извините», реализующие интенции привлечения внимания незнакомого человека и т. д.) Другие же выводят коммуникацию из зоны доброжелательных отношений и реализуют иронию, упрек, отказ на фоне отрицательных эмоций (*Документы потерял? Поздравляю!* — КСКРА (ирония+неодобрение, недовольство, возмущение) [там же: 191].

Ученые описывают определенные условия успешности осуществления РА. Дж. Сёрль, например, пишет о необходимости наличия у участников общения «общих фоновых знаний (языковых и неязыковых), условия искренности, условия пропозиционального содержания, условия разумности рассуждения и вообще способность рассуждать, то есть способность воспринимающего текст к выводу умозаключений» [Сёрль: 195-222]. И.М. Кобозева отмечает, что адресант, прибегая к косвенному выражению своей цели, опирается не только на языковые знания адресата, но и на его «разнообразные неязыковые знания принципов общения», на наличие у него «энциклопедических знаний» [Кобозева, 1968: 18].

В. Г. Гак [Гак 2004] называет три способа формирования КРА: 1. Отступление от постулатов Принципа Кооперации, сформулированных Г. П. Грайсом [Грайс 1985];

2. Семантические транспозиции – использование одного вида РА в значении другого;

3. Переносное употребление некоторых грамматических категорий и разрядов слов.

Т. В. Нестерова пишет о том, что в обиходном общении прямые РА употребляются значительно реже нежели КРА (конвенциональные и контекстуально-ситуативные) [Нестерова 2015: 190]. Также автор отмечает следующее: «РА одной и той же группы [см. подробнее: Сёрль 1986: 170–195], например, репрезентативы могут иметь разные интенциональные смыслы (РА «Здесь холодно» может выражать интенцию просьбы; РА «Мне врач запретил» — интенцию отказа и т. д.). И наоборот, одна и та же интенция может быть реализована различными РА (интенция просьбы может выражаться

репрезентативом («Здесь душно» = открой окно); рогативом («У тебя есть мобильный?» = дай позвонить), оптативом («Так хочется есть!» = пригласи меня в кафе); экспрессивом («Какие духи!» = хочу такие же) и т. д.» [там же].

Цели использования КРА в обиходном общении русских различны: «Они позволяют делать речь более экономной, дают возможность выразить дополнительные оттенки значения, эмоции» [Гак 1998], «проявить повышенную вежливость, смягчить воздействие неблагоприятного РА на адресата (несогласия, отказа, замечания, критики и т.д.), уйти от ответа, реализовать иронию, намекнуть, пошутить, пофлиртовать, использовать речевые манипуляции» [Нестерова 2015: 158].

1. 4. 2. Намеки

Мы разделяем точку зрения В.В. Дементьева [см. подробнее: Дементьев 2006] и рассматриваем намек как единицу НК.

Понятие «нарек» пока не нашло однозначного толкования в современной лингвистике. Рассмотрим варианты определений лексемы «нарек». В словаре Т. Ф. Ефремовой намеком называется «слово, выражение, в котором не полностью высказывается мысль, но дается возможность догадаться о том, что имеет в виду говорящий, пишущий. Действие, поступок, намекающие на что-либо» [Ефремова 2000: 751].

Нарек – 1. Слова, а также жест, поступок, предполагающие понимание по догадке. Говорить намеками. Понять молчаливый намек. Тонкий намек. 2. Слово или выражение, заставляющее догадываться о том, что имеет в виду говорящий, но не желает полностью высказать. Говорить неясными намеками. Говорить прямо, без намеков. «Намки тонкие на то, чего не ведает никто.» Лермонтов. 3. Слово или выражение, в котором мысль высказана неясно и может быть понята лишь по догадке; жест, движение, поступок, заменяющие такое слово. Намек на трусость, на жадность. Не понять намёка. Догадаться о чём-либо по намёкам. Говорить намёками. 4. Намек – (тонкий, прозрачный, темный), знак, указание, инсинуация, символ, двусмысленность, иносказание, недомолвка, обиняк, притча, пример, аллегория, параболa, экивок. Говори без обиняков, чем

недоволен. Он принял слова твои на свой счет [Абрамов 1999; Кузнецов 2000; Ожегов, Шведова 1997; Ушаков 2007].

КСКРА-намеки уже привлекали внимание лингвистов. Феномен намека был рассмотрен в работах И. М. Кобозевой и Н.И. Лауфер [Кобозева, Лауфер 1988], И. Б. Шатуновского [Шатуновский 2004], А. Н. Баранова [Баранов 2006; 2007], Т. В. Нестеровой [Нестерова 2012; 2019]. Намеку в русском устном межличностном дискурсе посвящена диссертация И. Ю. Артемовой [Артемова 2014].

Однако лингвистический статус намека до сих пор остается дискуссионным. И.М. Кобозева и Н.И. Лауфер пишут о намеке как о «способе косвенного информирования» [Кобозева, Лауфер 1988: 462]. А. Н. Баранов рассматривает намек как «способ косвенной передачи информации» [Баранов 2006: 35] и определяет его как «косвенную форму передачи содержания, приводящую к имплицитной форме выражения этого содержания» [Баранов 2007: 459]. Исследователь называет ключом к пониманию феномена намека догадку [Баранов 2007: 207]. Как отмечает П.Ф. Стросон, «суть намека заключается в том, что слушающий должен подозревать наличие определенного намерения, например, намерения вызвать или раскрыть определенное убеждение» [Стросон 1986: 144]. И. Б. Шатуновский рассматривает намек как «способ косвенного выражения смысла» [Шатуновский 2004]. По мнению М. А. Кириченко, «намек есть косвенный речевой акт, содержащий частичную экспликацию иллюкутивной цели» [Кириченко 2013: 124]. Т. Г. Матулевич пишет о намеке как об «осуществляемом в акте коммуникации действии, прежде всего вербальном» [Матулевич 2009: 41].

И.М. Кобозева и Н. И. Лауфер выстраивают типологию намеков на основании мотивов их совершения: 1) «буквальное выражение некоторого смысла может быть расценено как поступок, нарушающий те или иные социальные нормы, и, чтобы избежать ответственности за такой поступок, говорящий прибегает к намеку, что позволяет ему в случае необходимости укрыться за буквальным смыслом употребленного выражения; 2) некоторое

сообщение нужно передать, утаив его смысл от присутствующих третьих лиц; 3) намек может использоваться в игровых целях» [Кобозева, Лауфер 1988: 464]. Авторы также указывают на способы намека: «через посылку», «через иносказание» (*Коля долг не отдает*), «через двусмысленность», «через апелляцию к интересам» (*Через двадцать минут закрывается метро*), «через неопределенность» (*–Очень ты умная, гляжу! Недаром активисткой была. Не отреклась еще? –А от чего мне отрекаться? Я не злодейка какая. Пусть злодеи от своего отрекаются. –Намекаешь? На кого намекаешь? –насторожился Гуж. (В. Быков)*), «через дополнительность» (*По средам я не даю уроков*) [Кобозева, Лауфер 1988: 465-466].

А. Н. Баранов выделяет два типа намека: 1) истинный (сложный) намек, непонимание которого не приводит к явной коммуникативной неудаче или потере семантической связанности и осмысленности текста (*Днем с полюбовницей тешился, / Ночью набегу творил, / Вдруг у разбойника лютого / Совесть господь пробудил* (Н. Некрасов)); 2) регулярный (продуктивный) намек, понимание которого является обязательным для сохранения связности (*Армия и флот, ты вспомни, что у тебя есть ружье*) [Баранов 2007: 450]. Также А. Н. Баранов разграничивает вербальный и невербальный намек: «Намек может передаваться не только вербально, но и невербально (*Нищий посмотрел на мятую шляпу, наполовину наполненную медными деньгами, намекая. Старик торопливо достал портмоне* (А. Шендарев)). Заметим, однако, что невербальное действие всегда оказывается коммуникативно значимым: так или иначе ему приписывается какая-то семантика. Для намека с невербальным носителем существенно, чтобы соответствующая семантика не была регулярной для этого носителя, то есть жесты с фиксированным значением не могут быть носителями намека». [Баранов 2006: 47].

И. Б. Шатуновский рассматривает пять функционально-ситуативных типов намеков [Шатуновский 2004: 269]: 1) обусловленные мотивом сохранения лица адресанта; 2) обусловленные сохранением лица адресата; 3) намеки, использующиеся в агитации, публичной полемике и пропаганде с целью

избежать возможного преследования по суду за оскорбительное или недостаточно обоснованное содержание, которое реализуется намеком; 4) обусловленные «желанием скрыть передаваемую информацию от третьих лиц» [Кобозева, Лауфер 1988]; 5) обусловленные незаконностью, уголовной наказуемостью выражаемого содержания.

По форме намек Т. В. Нестерова [см. подробнее: Нестерова 2012; 2019] выделяет простой (реализованный одним РА) и сложный (реализованный несколькими РА) намек [Нестерова 2019: 88]. Автор рассматривает следующие типы КСКРА-намеков: просьба-намек, предупреждение-намек, совет-намек, комплимент-намек, похвала-намек, упрек-намек, критика-намек, осуждение-намек, угроза-намек [там же].

Также Т.В. Нестерова [Нестерова 2012: 172-173] называет основные типы реакций адресата на намек: 1) понимание намек («*Намек понят!*»); 2) уточнение интенции адресанта («*На что ты намекаешь?*», «*Если я правильно понимаю, то ты намекаешь на...*»); 3) непонимание намек («*Вечер. Парк. Двое на скамейке. Она (кокетливо): Руки замерзли... Он: Да, холодно сегодня*»); 4) Ошибочная интерпретация намек (Артур: *Вот, Алла, абонемент в фитнес. И недорого. У меня там родственница работает, сделала скидку. Алла: Намекаешь, что я разжирела и мне надо заниматься?!*); 5) сознательное игнорирование намек (коммуникативно значимое молчание или перевод разговора на другую тему) б) декодирование намек там, где его нет («*Рабинович, как ваше здоровье? — Не дождетесь!*»); 7) агрессия («*Ты это на что сейчас намекаешь?!*»).

Автор пишет, что использование намеков в обиходном общении может быть связано с желанием адресанта не обидеть адресата, сохранить его (или свое) лицо и проявить себя как человека вежливого, тактичного; с отсутствием возможности/желания у говорящего эксплицитно вербализовать свои намерения (например, из-за соображений неудобства, стыда или с целью манипуляции), с желанием адресанта скрыть передаваемую информацию от третьих лиц или снять с себя ответственность за нее; поинтриговать, пококетничать, пофлиртовать; намек может использоваться в игровых целях. Также намек

может использоваться в ситуации выражения неблагоприятных для адресата интенций (критика, упрек, осуждение и др.), содержать косвенную адресацию [Нестерова 2015: 192].

Таким образом, сущность намека заключается в том, что в ситуации его реализации для адресата до конца остается неясным, является ли данной высказывание намеком. Отметим, что исследование КСКРА-намеков до сих пор остается актуальным и перспективным для исследования.

1. 4. 3. Манипуляция. Манипулятивные речевые акты

Явление манипуляции привлекает все большее внимание психологов и лингвистов [Шостром 1992; Ермаков 1995; Доценко 1997; Кабаченко 2000; Московичи 1998; Цуладзе 2000; Шейнов 2000 и 2002; Панкратов 2000; Грачев, Мельник 2002; Седов 2003, Денисюк 2003 и др.].

Рассмотрим словарные дефиниции лексемы «манипуляция». Стоит отметить, что понятийное содержание термина «манипуляция» претерпело значительные изменения. В толковом словаре В. И. Даля «манипуляция – лат. Приемы ручные, ухватка, сручье, обиход» [Даль 1989]. Манипуляция – «сложные прием, сложные действия над чем-либо руками, совершаемые с какой-либо целью» [БТСРЯ 1998: 519]. Толковый словарь русского языка под редакцией Д. Н. Ушакова дает следующее определение термину «манипуляция»: 1. Движение руки 2. Сложный прием, сложное действие над чем-нибудь [Ушаков 2006]. Таким образом, можно утверждать, что ни одно из представленных определений не соответствует современному пониманию данного термина.

Метафоризация значения термина «манипуляции» происходит в 60-е годы двадцатого века. Термин начинает употребляться в контексте межличностных отношений [Доценко 1996: 46].

Психологи и лингвисты трактуют явление манипуляции по-разному. М. Р. Битянова предлагает определять манипуляцию как «игру на особенностях человеческой природы и человеческих слабостях, которые обеспечивают коммуникативную слепоту реципиента, делают его пассивно-послушным в признании правоты коммуникатора» [Битянова 2001: 125]. Э. Шостром

определяет манипуляцию как «псевдофилософию жизни, направленную на то, чтобы эксплуатировать и контролировать как себя, так и других» [Шостром 2004]. Е. Л. Доценко пишет о манипуляции как о «виде психологического воздействия, используемом для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий» [Доценко 1996: 55]. Мы будем использовать данное определение в качестве рабочего. Основной целью манипуляции Е. Л. Доценко называет «внесение изменений в мотивационные структуры адресата – побуждение его к совершению определенных манипулятором действий» [Доценко 2000]. При этом форма высказывания манипулятором сознательно избирается такой, чтобы манипулируемый не догадался о истинном интенциональном содержании высказывания [Нестерова 2015: 159]. Ряд лингвистов утверждает, что манипуляция представляет собой «психическое воздействие, которое производится тайно, скрыто помимо воли адресата, допускает возможность несогласия с предлагаемым» [Сухих, Зеленская 1998; Шейнов 2002]. Е. В. Денисюк определяет манипуляцию как «вид психологического воздействия на человека, осуществляемый скрытым для того образом с целью возбуждения у этого человека намерений, не совпадающих с его существующими желаниями» [Денисюк 2003: 8]. Е. В. Сидоренко пишет о манипуляции как о «скрытом побуждении адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/ или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором собственных целей» [Сидоренко 2001]. С. А. Сухих дает следующее определение манипуляции: «речевая манипуляция – это осуществляемое средствами коммуникации скрытое воздействие на человека, которое имеет целью изменение его эмоционально–психического состояния» [Сухих, Зеленская 1998: 13]. По мнению В. И. Карасика, манипуляции сопоставимы с различного рода уловками в дискурсе: «Уловки в дискурсе представляют собой совокупность разнородных приемов социально осуждаемого воздействия на адресата» [Карасик 2002: 65]. По мнению Т. В. Нестеровой, манипулятивными следует называть РА «с замаскированной

иллокутивной целью» [Нестерова 2015: 159]. Манипуляция входит в ряд так называемых иллокутивных самоубийств [см. подробнее: Вендлер 1985].

Проанализировав феномен манипуляции, Е. Л. Доценко выделил следующие признаки данного понятия: психологическое воздействие; стремление к одностороннему выигрышу; скрытый характер воздействия; отношение к объекту манипулирования как средству достижения собственных целей; игра на слабостях объекта манипулирования; мастерство в осуществлении действий [Доценко 1996: 55].

Т. В. Нестерова отмечает, что «манипулятор часто прибегает к смене имиджа, используя так называемый фальш-имидж – тот образ, который он сознательно создает в общении для достижения определенной цели (*«борец за правду», «супермен», «любящий муж», «рубаха-парень» и т.д.»*)» [Нестерова 2010: 58]

Помимо этого, обязательным условием манипуляции является сокрытие намерений манипулятора и самого фактора воздействия. С. А. Сухих пишет, что манипуляция отличается от обычного влияния тем, что «влияние на исход может затрагивать или не затрагивать интересы влияющего. Манипуляция часто нежелательна для объекта влияния. Влияние учитывает согласие другого человека или отсутствие такового» [Сухих, Зеленская 1998].

Далее рассмотрим предлагаемые лингвистами варианты классификаций и типологий данного явления.

К. Ф. Седов на основании характера перлокутивного эффекта речевого действия предлагает различать продуктивную и непродуктивную (или конфликтную) манипуляцию. Для продуктивной манипуляции основной целью является создание у адресата позитивного эмоционального состояния, мобилизация его способностей и повышение его самооценки: «расположить к себе коммуникативного партнера, используя его слабости, но не вызывая у него синдрома фрустрации» [Седов 2003: 23-24]. Основная цель непродуктивной манипуляции – вызвать скрытыми способами негативное эмоциональное состояние адресата. «Ядерной» формой конфликтной манипуляции является

такое явление как «психологический вампиризм» [Литвак 1997; Седов 2004], а также неявная речевая агрессия, целью которой является вызвать у адресата негативное эмоциональное состояние [Михальская 2000; Седов 2004].

В. И. Карасик [Карасик 2002: 95] называет три основных приема манипуляции: имитация авторитетности, псевдоаргументация (например, софизм: *«Лжет ли человек, который говорит, что он лжет?»*) [Панкратов 2000; Шейнов 2001], а также имитации силы [Сентенберг И. В., Карасик В. И. 1993: 30-38]. Е. Р. Бакумова среди манипулятивных приемов выделяет: игнорирование фактов, переоценку фактов, преувеличение значимости второстепенных проблем, доказательство доказанного, использование продуманных аргументов, «цепляние» за отдельные слова, ссылку на авторитеты [Бакумова 2003].

Т. В. Нестерова [Нестерова 2010: 58] предлагает различать «холодную» манипуляцию (без учета интересов манипулируемого) и «теплую» манипуляцию (с учетом интересов манипулируемого) [Нестерова 2015: 160]. К теплой манипуляции также будет относиться «ложь во спасение» или манипуляция с целью повысить самооценку объекта манипуляции [Нестерова 2010: 58].

Также автор пишет о структурно простом процессе манипулирования (включает одну манипуляцию) и структурно сложном (состоит из «комплекса различных стратегий с их поэтапной реализацией» [Нестерова 2006: 25-56].

Автор выделяет следующие манипулятивные тактики: 1. Манипулятивный комплимент близкому окружению манипулируемого (*«Твоя бабушка – просто прелесть!»*); 2. Манипулятивный комплимент манипулируемому (*«Ой, какая вы сегодня красивая, прямо принцесса!»*); 3. Манипулятивная тактика усиления интимизации (фальшивое проявление заботы, имитация солидарности, апелляция к сыновьим и отцовским чувствам, детским воспоминаниям) (*«Что с тобой? Побледнела сильно, бедняжка!»*); 4. Манипулятивная тактика «Мы с тобой одной крови» (апелляция к солидарности, к аналогичному случаю) (*«Сама, как и ты, копейки получаю»*); 5. «Игра в простонародность» (апелляция к жалости); 6. Манипулятивное обращение или положительно-оценочные номинации (психологическое поглаживание); (*«Мамуля!»*, *«Зайчик мой»*,

«солнце мое» и т. д.); 7. Манипулятивные тактики речевого репертуара «психологической роли ребенка» («Я хочу кушать!», «Мне скучно»); 8. Тактика манипулятивной дезинформации («Он очень увлечен Вашим предметом, вчера весь день на тест отвечал!»); 9. Тактика манипулятивного извинения («Прости, если я тебе надоела!»); 10. Тактика манипулятивного самоуничижения (игра на жалости) («Бедная я, несчастная! Некому меня пожалеть!»); 11. Тактика манипулятивного примирения с действительностью (апелляция к смирению, к Богу, к жалости, к благородству); 12. Тактика ссылки на прецедент (может сочетаться с упреком) («Даже мой бывший муж дарил мне каждый месяц французские духи!»); 13. Тактика манипулятивного упрека и обвинения (в сочетании с самоуничижением и намеком) («Вот он, мужской эгоизм!»); 14. Тактика манипулятивной угрозы (апелляция к жалости, благородству, состраданию и т. д.) («Вот сейчас упаду в обморок и буду здесь валяться!»); 15. Тактика манипулятивной просьбы (в форме намека) (может сопровождаться апелляцией к жалости, благородству, любви, родственным чувствам и т. д.) («Сил нет совсем! Кто бы ужин приготовил?»); 16. Манипулятивная тактика «Сами мы не местные» (сопровождается дезинформацией и апелляцией к родственным чувствам, человеческим качествам) («Доченька моя, родименькая, прости свою мать неразумную, всю жизнь тебя искала, еле-еле нашла, разлучили нас злые люди...») [Нестерова 2006: 44-51].

В заключение необходимо отметить, что на сегодняшний день существуют разные подходы к изучению сущности речевой манипуляции. Однако во многих работах, посвященных данному явлению, ученые не пытаются классифицировать приемы манипуляции, а только перечисляют их и дают одним и тем же приемам разные номинации, что лишь затрудняет возможность их классификации.

1. 4. 4. Игровая коммуникация. Шутливые речевые акты.

Термин «языковая игра» (далее – ЯИ) был введен Л. Витгенштейном в работе «Философские исследования» [Витгенштейн 1994]. Известный лингвист

даёт философское осмысление феномену ЯИ, под которой он понимает весь процесс употребления слов в языке: «невозможно ограничить понятие игры, так как её границы не известны, в связи с тем, что они не установлены» [Витгенштейн 1994: 112]. Автор определяет ЯИ как «некий способ управления языком, включающий в себя сам язык как таковой и различные виды деятельности, с ним связанные» [Витгенштейн 1985: 79].

Идею Л. Витгенштейна разделял нидерландский историк культуры Й. Хейзинга, который считает, что всё многообразие человеческой деятельности сводится к игре. Автор рассматривает ее как основной источник и высшее проявление человеческой культуры [Хейзинга 1992].

В работе «*Homo ludens*» («Человек играющий») Й.Хейзинга пишет о сущности и значении игры как источника культуры. Он помещает в «игровое пространство» не только искусство, но и религию, науку, юриспруденцию, политику, быт и военное искусство культуры прошлого. Й.Хейзинга определяет игру как «добровольное поведение или занятие, которое происходит внутри некоторых установленных границ места и времени согласно добровольно взятым на себя, но, безусловно, обязательным правилам, с целью, заключающейся в нем самом; сопровождаемое чувствами напряжения и радости, а также ощущением инобытия в сравнении с обыденной жизнью» [Хейзинга 1992: 24-45].

ЯИ уже привлекала внимание лингвистов. Данный феномен рассмотрен в работах Е.А. Земской, Н.Н. Розановой, М.В. Китайгородской [Земская, Китайгородская, Розанова 1983], Л. Витгенштейна [Витгенштейн 1985], Й. Хейзинги [Хейзинга 1992], Т. А. Гридиной [Гридина 1996]; В. З. Санникова [Санников 1999; 2003; 2005], А. В. Павловой [Павлова 2005], М. С. Рыжкова [Рыжков 2009]; С. В. Ильясовой, Л. П. Амири [Ильясова, Амири 2013], Ю. Ю. Бочкаревой [Бочкарева 2013], Т. В. Нестеровой [Нестерова, 2017] и др.

На рубеже 20-21х веков феномен ЯИ рассматривается как семантическая аномалия, отклонение от литературной нормы с целью «привлечь внимание к нарушаемому правилу, достигая этим комического или иного эффекта» [Шмелёв, Булыгина 1997: 447]. Авторы монографии «Русская разговорная речь»

Е.А. Земская, Н.Н. Розанова, М.В. Китайгородская определяют ЯИ как «реализацию поэтической функции языка, чаще всего в виде установки на комический эффект» [Земская, Китайгородская, Розанова 1983: 172-173]. А.Н. Баранов пишет о языковой игре как о «нестандартном, отклоняющемся от нормы использовании языковых выражений, целью которого является не передача информации, а затруднение понимания, приводящее – среди прочего – к концентрации внимания участников ситуации общения на самом языковом выражении, на границах и возможностях языкового воплощения смысла» [Баранов 2007: 229].

Как видим, понятие «языковая игра» пока не нашло однозначного толкования в современной лингвистике. Рассмотрим варианты определений ЯИ, которые, как нам представляется, точнее всего характеризуют сущность данного явления: «Языковая игра – определенный тип речевого поведения говорящих, основанный на преднамеренном (сознательном, продуманном) нарушении системных отношений языка, т.е. на деструкции речевой нормы с целью создания неканонических языковых форм и структур, приобретающих в результате этой деструкции экспрессивное значение и способность вызывать у слушателя / читателя эстетический и, в целом, стилистический эффект» [СЭС 2006: 657]; «ЯИ – творческое, нестандартное (неканоническое, отклоняющееся от языковой/стилистической/речеповеденческой/логической нормы) использование любых языковых единиц и/или категорий для создания остроумных высказываний, в том числе – комического характера» [Сковородников 2003: 802].

В. З. Санников выделяет следующие функции ЯИ:

1) языкотворческую, поскольку языковая игра является одним из способов обогащения языка. Существует множество явлений, которые можно определить как игру, переставшую быть игрой (ср. «формульные выражения» *свежий ветер; железная воля; злой, как собака; золото, а не человек*) [Санников 2002: 26];

2) стремление развлечь себя и собеседника, а также стремление к самоутверждению (автор не приводит примеров) [Там же];

3) маскировочную. «Замаскировать» высказывание, по В.З. Санникову, значит с помощью шутки выразить те смыслы, которые нельзя прямо озвучить в обществе (– *А кто у вас тут климатологией занимается? – Надо быть, Игнашка Кривой к этому делу причастен. Не то он конокрад, не то это самое.* (А. Аверченко, Люди, близкие к населению)) [Там же: 27].

Т. П. Куранова [Куранова 2010: 272-276] обобщила имеющиеся в науке взгляды на феномен ЯИ и предложила собственную классификацию функций ЯИ в различных сферах и коммуникативных ситуациях: 1. Комическая функция [Земская, Китайгородская, Розанова 1983: 174] (*«Поиски сбежавшего жениха не обвенчались успехом»*); 2. Развлекательная функция [там же: 174] (*– Иванов, за вами рубль! – Где?!*); 3. Гедонистическая функция [Болдарева 2002: 12] (*Что это у тебя в портфеле – небось докторская? – Нет, ливерная.*); 4. Выразительная функция (*Женщины подобны диссертациям: они нуждаются в защите*) [Земская, Китайгородская, Розанова 1983: 174-175]; 5. Смыслообразующая функция (*Компания РИКО обуеt всю страну!*); 6. Эстетическая функция (*Ноздрев был в некотором отношении исторический человек. Ни на одном собрании, где он был, не обходилось без истории* (Н. В. Гоголь «Мертвые души»)); 7. Языкотворческая функция (*деньжонки – день 8 Марта*); 8. Компрессивная функция [Курганова 2004: 21] (*Отряд моментального ремонта* (реклама клея «Момент»)); 9. Маскировочная функция [Санников 2002: 27]; 10. Парольная функция (*СС* (название партии) и *СС* (*студенческая столовая в молодежном жаргоне*)); 11. Изобразительная функция [Земская, Е.А., Китайгородская, М.В., Розанова 1983: 175] (*Цвэти как роза среди мароза! Эй / чэго дорага?! Зато пасматры как красыва!*); 12. Аттрактивная функция (*Доброе утро / в эфире / народно-развлекательная программа «Пока все дома» / которая сегодня развлечения ради / представляет вам человека / чья жизнь / одни сплошные страдания...*); 13. Характерологическая функция [Николина 1998: 552] (*Чистейшей прелести чистящий образец / сегодня предлагает вашему вниманию / чисто народный очумелец А. А. Бахметьев*); 14. Экспрессивная функция (более частная функция,

выделяемая при этом – оценочная) [Болдарева 2002: 8]; 15. Защитная функция [там же]; 16. Смягчающая функция [Земская, Китайгородская, Розанова 1983: 174] (*Когда ты, наконец, исправил свою единицу? – Что я могу сделать, мамочка, если журнал хранится в учительской!..*).

Игра может проникать в сферу человеческой коммуникации и создавать особый вид обмена информацией между субъектами – игровую коммуникацию, которая является разновидностью НК [Нестерова 2017: 126].

В этой связи ученые выделяют шуточный РА как особый тип РА [Серль 1986: 151-169]. «Шуточные РА относятся к единицам НК и представляют собой вербальные реализации прагматингвистической категории косвенности [Нестерова 2016: 105], являясь контекстуально-ситуативными косвенными РА» [Нестерова 2015: 157]. Т. В. Нестерова выделяет следующие типы шуточных РА: шуточное обращение (*– Вась-сиясь! Иди чай пить!*), шуточное приветствие («*Здорово, я бык, а ты корова!*»), прощание («*Чао-какао!*»), шуточное поздравление (*– Поздра-АВ-АВ-ляем! Гав, два, три, четыре! Лучшие всех ты в мире!*), шуточное пожелание (*С Днем Рождения, подруга! Желаю тебе сесть на диету: ... Восторженные взгляды на завтрак! Compliments на обед! Ласки и поцелуи на ужин!*), шуточное приглашение (*— Кушать подано. Садитесь жрать, пожалуйста!* (цитата из кинофильма «Джентльмены удачи»; фраза Василия Алибабаевича)), шуточное предложение («*Пойдем похоячим?*»), шуточное согласие/несогласие (*— Помоги ребенка вытереть! — О, уи, мон жэнераль! — шуточно козырнул Митя*), шуточное извинение (*Был неправ, вспылал, считаю свое предложение безобразной ошибкой, прошу дать возможность загладить свою вину. Искупить. Все (кланяется)*), шуточные сочувствие/утешение, соболезнование, шуточная просьба, шуточная похвала (*– Братишка, ты прелесть! Гигант мысли! Отец русской демократии!*), благодарность («*Огромное сенькью!*»), шуточный комплимент (*Ноги – от коренных зубов!*), шуточный отказ (*– Хочешь чаю? – Спасибо, я уже отчаялся.*), совет (*– Если не видел летающих тарелок – женись!*), шуточная критика (*Помоему, у нас тоже дома «Что? Где? Когда?»* (о беспорядке)) [Нестерова 2017:

2]. Помимо основной цели шуточных РА (развлечь, рассмешить слушающего, улучшить его эмоциональное состояние, развлечься самому [Raskin 1985]), автор называет следующие цели: «подбодрить, утешить адресата, снять стресс, разрядить обстановку, вывести общение из зоны коммуникативного риска, предотвратить конфликтную ситуацию (гармоничная НК). Эти единицы НК могут реализовываться и манипулятивные тактики» [Нестерова 2017: 126].

В. В. Дементьев называет важнейшим приемом ЯИ «эффект обманутого ожидания» [Дементьев 2006]. Об этом пишет и В. З. Санников: «Слушатель «заманивается» на ложный путь, а потом маска сбрасывается, и наступает фаза озарения и комической радости» [Санников 2002: 320] Также В. З. Санников и Т. А. Гридина выделяют следующие приемы ЯИ: прием «речевой маски» («*Пора уже заканчивать заседание, мне так каацца!*») - реплика завкафедрой, использующего речевую маску одного из персонажей А. Райкина), гиперболизация, намеренное искажение слов (*невун, победу, плэд, пионэр и т. п.*), пародирование какого-то явления (*Я, коне[ш]но, продолжу свою речь, но мне кажется, я уже достато[ш]но сказала и порядо[ш]но всех утомила*), фонетическая деформация слов (*кафёдра, какчество, пишча, ешче «О ч[э]м это вы поете?»*), сознательное нарушение грамматической нормы (*У меня прозоб, то есть просьбов больше нет; мое деньрождение*), наложение фреймов, омонимия (Обращение покупателя к продавщице: – *Девушка, мне бы ватмана. – Ватман в отпуске. – Вы меня не поняли, мне нужен ватман для кульмана. – Кульман в отгуле!*), омофония (*Купи мне безе. – Зачем тебе, ты и без Бизе Кармен!*) и др. [Гридина 1996: 40-55; Санников 2002].

Таким образом, в современной лингвистике существует ряд подходов к интерпретации явления ЯИ. Большинство исследователей [см. выше] сходятся во мнении, что ЯИ представляет собой разновидность лингвокреативной деятельности личности, которая основывается на осознанном отклонении от языковой нормы с целью достижения желаемого эффекта. Эффективное использование приемов ЯИ возможно при условии того, что адресат осознает намеренное отступление адресанта от норм языка, языковых стандартов.

1. 4. 5. Ирония. Иронические речевые акты

Значение термина «ирония» до сих пор не нашло однозначного толкования в современной лингвистике. Рассмотрим варианты определений лексемы «ирония» в словарях. В «Литературном энциклопедическом словаре» под ред. В. М. Кожевникова с точки зрения стилистики ирония определяется «как иносказание, которое выражает насмешку или лукавство. Слово или высказывание, при этом обретает в контексте речи значение, противоположное буквальному смыслу или отрицающее его и ставящее под сомнение». С точки зрения эстетики ирония – «вид комического, идейно-эмоциональная оценка, элементарной моделью или образом которой служит структурно-экспрессивный принцип речевой, стилистической иронии» [Кожевников 1987: 132].

Ирония – 1. Тонкая, скрытая насмешка; стилистический оборот, построенный на иносказании, скрывающем насмешку; завышение оценки с целью ее занижения [Ожегов, Шведова 1992: 145]; 2. Способ не прямой оценки [Кожина 2003: 668]; 3. Троп, состоящий в употреблении слова в смысле, обратном буквальному с целью тонкой или скрытой насмешки; насмешка, нарочито облеченная в форму положительной характеристики или восхваления [Ахманова 1966: 182].

До сих пор ученые не пришли к единой точке зрения о роли иронии в современной лингвистике. По определению В. В. Дементьева, «ирония — это такая агрессия, в которой говорящий не может быть уличен» [Дементьев 2006: 74]. Интересным нам представляется определение иронии О. П. Ермаковой. Лингвист определяет иронию как «вид языковой манипуляции, которая состоит в том, что слово, выражение или высказывание большого или малого объема употребляется в смысле, который противоречит буквальному с целью насмешки» [Ермакова 2005: 7]. В. В. Чумак определяет иронический РА как «сложный речевой акт, иллокутивная сила которого порождается в результате взаимодействия иллокутивной силы простого речевого акта с ироническим намерением говорящего» [Чумак 2005: 78]. И. Б. Шатуновский пишет об иронии

как об особом языковом и семиотическом приеме, который строится за счет взаимосвязанных и взаимообусловленных признаков [Шатуновский 2007: 340]. По мнению М. М. Бахтина, ирония представлена во всех языках нового времени, она вошла во все слова и структуры: «иронию можно встретить везде, и форма ее реализации варьируется: она может быть незаметной, скрытой, а может быть ярко выраженной, граничащей со смехом» [Бахтин 1979: 336].

Далее рассмотрим описываемые лингвистами виды иронии. Так, Т. И. Яковенко выделяет доброжелательно-шутливую, притворно-грубую, тонкую, язвительную, легкую, осуждающую и презрительную иронию [Яковенко 2011: 85]. О. П. Ермакова рассматривает следующие виды иронии: явная и скрытая, вербальная и текстовая, цитатная и нецитатная, ассоциативная и ситуативная [Ермакова 2005: 9].

Для наиболее детального изучения понятия иронии, нам представляется необходимым рассмотреть, какие средства языка могут использоваться для выражения иронии в тексте, а также в межличностной коммуникации.

О. П. Ермакова [Ермакова 2005: 78-81] пишет о том, что часто ирония выражается с помощью оценочных слов. В этой связи исследователь предлагает следующую классификацию типов слов:

1. Оценочные: а) с положительной оценкой (*Какая прелесть!* – О чем-то неприятном); б) с отрицательной оценкой (*При этом, когда обсуждалась монетизация, Государственные каналы тоже не скупились на восхваление мужества единороссов, которые-де «оказывали на правительство беспрецедентное давление» и чего-то «требовали»* (Нов. газ. 02-05.12.2004));

2. С чисто номинативными значениями (*Нельзя ли ковер убрать.* – О тряпке перед дверью.);

3. Количественные (*масса народу* – замечание артиста, когда он видит в зрительном зале пару человек);

4. Собственно модальные слова, частицы (*вероятно, очевидно, кажется, возможно и т.п.*; – *Прогулка, очевидно, очень уютная*);

5. Местоименные (чаще всего – неопределенные). *Одноглазый с ужасающим пессимизмом твердил, что «ничто есть иного ничто», тогда как индус отстаивал более радостную теорию, что «ничто всегда есть нечто»* (К. Чапек, Письма из Англии).

С. Ю. Капкова выделяет следующие средства выражения иронии: окказионализмы и авторские неологизмы, контаминация, сложные слова, необычные производные. По мнению автора, при создании комического эффекта также могут использоваться полисемия, омонимия, метонимия, антономазия, антифразис, идиоматичность и др. (автор не приводит примеров) [Капкова 2005: 7].

И. Б. Шатуновский [Шатуновский 2007] выделяет: 1) специальные слова и семантические сигналы иронии; 2) паралингвистические сигналы иронии (ироническая улыбка, ухмылка, усмешка, ироническая интонация).

Автор также пишет о лексических показателях иронии и рассматривает специальные слова, которые служат для ее реализации: *блюститель, пиэса, благодарствуйте, восседать, ораторствовать, изречь, соблаговолить и т. п.* Об ироническом контексте также может свидетельствовать употребление возвышенной лексики (*воин, песнь, молвить, воззвать и т. п.*). Сигналом иронии может являться нарочито «ложная», аномальная семантика высказывания: «в этом случае содержание высказывания частично не соответствует действительности или каким-то языковым (речевым) или внеязыковым нормам» (*Да, талантливую аспирантку ты ко мне привел!* (в значении – она очень глупа) (Пример Н. В. Перцова); *Есть у меня дурацкая привычка – готовиться к занятиям* [Ермакова 2005: 184]) [Шатуновский 2007: 343-345].

О. П. Ермакова помещает в отдельную группу сигналов иронии «иронические стереотипы» или «клише» [Ермакова 2005: 156-169] (*А больше ты ничего не хочешь? Ишь, чего захотел! Держи карман шире!*).

Таким образом, на сегодняшний день не существует единого мнения о статусе иронии в современной лингвистике. Однако можно утверждать, что

ирония представляет особое явление, стоящее особняком среди других видов комического.

1. 5. Декодирование скрытых смыслов. Импликация и импликатура.

Исходя из теории релевантности английских ученых Д. Вильсона и Д. Спербера, «образование и понимания смысла высказывания есть процесс выведения, или интерпретации, смысла» [Sperber D., Wilson D. 1986, с. 43-75]. Интерпретация связана с подразумеванием, то есть, на каждом этапе формирования смысла высказывания находится имплицитный смысл. «Под скрытым смыслом понимается всякий смысл, вербально не выраженный в тексте сообщения. Этот смысл воспринимается адресатом как подразумеваемый и интерпретируется им на основании языковой компетенции, знаний о мире и содержащихся в контексте показателей [Масленникова 1999: 6]. И. А. Стернин понимает скрытый смысл как «неявный смысл, открывающийся реципиенту текста не сразу, а в результате некоторой мыслительной операции, интерпретации воспринятых им языковых единиц, высказываний, текстовых фрагментов по определенным правилам» [Стернин 2011: 9]. А. В. Кашичкин дает следующее определение имплицитному смыслу: «Это не выраженный явно, но подразумеваемый смысл, который создается при взаимодействии языковых единиц высказывания с компонентами когнитивной среды. Само высказывание можно рассматривать как речевой стимул, привлекающий знания из когнитивной среды для образования смысла» [Кашичкин, 2003: 120]. Скрытые смыслы «возникают при использовании языковых и речевых средств разных уровней в той или иной коммуникативной ситуации и декодируются слушающим в результате логической операции импликации с учетом контекста, прагматической информации, фоновых знаний» [Нестерова 2015: 156].

Лингвисты занимаются исследованием имплицитных смыслов около века. Однако до сих пор не существует единой точки зрения относительно данного явления. К.А. Долинин пишет об имплицитности как о «содержании, которое прямо не воплощено в узуальных лексических и грамматических значениях

языковых единиц, составляющих высказывание, но извлекается или может быть извлечено из последнего при его восприятии» [Долинин 1983: 43]. Ю. С. Мартемьянова и Е.Г. Борисова рассматривают имплицитность как «ту информацию, для получения которой требуются усилия слушателя, не сводимые к сопоставлению языковым единицам их значений т. е. «опознанию» единиц в тексте [Борисова, Мартемьянова 1999: 10].

Лингвисты разделяют имплицитность на языковую и речевую, однако пишут, что их объединяет одна идея. [Почепцов 1971; Бондарко 2006; Ермакова 2010]. Е.В. Ермакова определяет ее как «способность сознания хранить и обрабатывать информацию в автоматизированной форме» [Ермакова 2010: 45]. А.В. Бондарко пишет, что в речевой имплицитности «передается смысл, вытекающий из речевой ситуации и соответствующий ситуативной информации в ее связях со значениями, выраженными в данном высказывании языковыми средствами» [Бондарко 2006: 22].

В своих работах темы речевой имплицитности касались многие лингвисты: Н. Д. Арутюнова, Г. Г. Почепцов, Е. В. Ермакова и др. Одним из важнейших источников имплицитности многие ученые называют прагматический фактор: «имплицитный смысл выявляется лишь в речевом общении и не совпадает с семантикой отдельных высказываний» [Ермакова, 2010].

Так, речевая имплицитность подразумевает наличие определенного контекста ситуации. Г. П. Грайсом был сформулирован принцип Кооперации, соблюдение которого ожидается от участников коммуникации: «Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога» [Грайс 1985: 228]. Также автор выделяет более конкретные коммуникативные постулаты [там же]:

- 1) категория количества информации: «Твое высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется»; «Твое высказывание не должно содержать больше информации, чем требуется».

2) категория качества информации: «Старайся, чтобы твое высказывание было истинным»; «Не говори того, что ты считаешь ложным»; «Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований».

3) категория отношения: «Говори только то, что имеет отношение к делу на данный момент».

4) категория способа выражения: «Выражайся ясно»; «Будь краток», «избегай неоднозначности»; «Будь организован»; «Избегай непонятных выражений».

Кроме постулатов Г. П. Грайса важную роль в межличностной коммуникации играют принципы вежливости, описанные ученым Дж. Личем [Leech 1983]:

1) Максима такта (Tact Maxim): *«Уменьшайте затраты слушающего; увеличивайте выгоду слушающего»*

2) Максима великодушия (Generosity Maxim): *«Уменьшайте собственную выгоду; увеличивайте выгоду слушающего»*

3) Максима одобрения (Approbation Maxim): *«Уменьшайте осуждение других; больше хвалите других»*

4) Максима скромности (Modesty Maxim): *«Меньше хвалите себя; больше порицайте себя»*

5) Максима согласия (Agreement Maxim): *«Уменьшайте разногласия между вами и собеседником; увеличивайте согласие между вами и собеседником»*

6) Максима симпатии (Sympathy Maxim): *«Уменьшайте антипатию между вами и собеседником; увеличивайте симпатию между вами и собеседником».*

Дж. Лич отмечает, что соблюдение принципа вежливости является для общения более значимым, чем соблюдение принципа кооперации, так как, в отличие от принципа кооперации, принцип вежливости социально обусловлен [Leech 1983].

Предлагаются и другие максимы, которые скорее относятся к психологии общения: «максима самозащиты» («*Покритикуй себя сам до того, как тебя покритиковали другие*»), максимы слушания и т.п. [Демьянков 1982; Карнеги 1989].

Наряду с понятием «имплицитность» лингвисты также изучают понятия «имплипликация» и «импликатура». Термин «импликатура» был введен Г. П. Грайсом. В своей работе «Логика и речевое общение» историк языка проводит границу между тем, что говорится (*saying*) и тем, что подразумевается (*implying*) [Грайс 1975]. Ю. В. Нестерюк определяет импликатуру как «семанτικο – прагматический компонент высказывания, который отсылает к тому, что подразумевается в высказывании, но не следует из него [Нестерюк, 2013:125]. И.П. Сусов предлагает понимать импликатуры как «смыслы (или дискурсные единицы), буквально не выражаемые в речевых актах предложениями, словами и словосочетаниями, а выводимые с помощью определенных процедур интерпретации» [Сусов, 2006]. Т. В. Нестерова разграничивает понятия «импликация» и «импликатура» и дает следующее определение импликатуре: «имплицитная информация, которая может быть извлечена слушающим из конкретного высказывания (результат операции импликации)» [Нестерова 2015: 156].

Г. П. Грайс выделяет несколько типов импликатур: конвенциональные импликатуры и неконвенциональные (коммуникативные) импликатуры. Основное различие между ними заключается том, что коммуникативные импликатуры зависят от контекста высказывания (*He is in the grip of a vice «Он зажат в тисках»*) в то время, как конвенциональные импликатуры связаны со значением, которое определяется нормами употребления языковых единиц в тексте (*Он англичанин, и поэтому он храбр*) [Грайс, 1985: 220-234]. Т. В. Нестерова пишет, что для декодирования таких смыслов необходимо учитывать интонацию и невербальные компоненты общения, а также опираться на параметры коммуникативной ситуации «с учетом координат «свой» — «чужой», «вышестоящий — равный — нижестоящий» и контекста» [Нестерова 2015: 156].

Импликация как объект лингвистического исследования долгое время привлекала внимание исследователей (И.В. Арнольд 1982, 1991; О.С. Ахманова 1977; А.В. Бондарко 1978, 1984; В.А. Кухаренко 1988; А.А. Масленникова 1999; Е.Н. Старикова 1974, 1976, 1985; А.В. Старкова 1983; М.В. Федосюк 1988 и др.). Однако до сих пор нет однозначного мнения о том, как импликация проявляет себя в формальной структуре высказывания.

Термин «импликация» рассматривается М.В. Никитиным как «процесс подразумевания, имеющий отношение к логико-семантическому анализу» [Никитин, 1988: 147]. Т.С. Оганезова предлагает выделять способы имплицитности в зависимости от синтаксического уровня, рассматривать импликацию на уровне предложения или текста, имплицатуру – на уровне дискурса [Оганезова 2011]. М. Ю. Федосюк также рассматривает импликацию как процесс: «Имплицитные значения возникают на базе эксплицитных значений, и их взаимодействие со значимым фоном, контекстом и ситуацией речи и формируются посредством мыслительной операции имплицации» [Федосюк 2005: 9].

Таким образом, выведение имплицитного смысла требует привлечения дополнительных фоновых знаний и учета условий прагматической ситуации, таких как обстановка и место общения, социальные и индивидуальные характеристики участников коммуникации, ролевые и личностные отношения между коммуникантами.

Выводы по первой главе

В первой главе ВКР мы изучили теорию интенциональности и ее содержание, феномен НК как значимой коммуникативной и языковой категории, представили дефиниции основных понятий (интенция, речевое намерение говорящего, ситуация НК, единицы НК, косвенный речевой акт, косвенные средства трансляции РИ, намек, манипуляция, языковая игра, ирония, шутка, имплицитность, скрытый смысл, импликация и имплицатура), описали

различных подходы к их определению, проанализировали существующие классификации единиц НК.

На основании изученного теоретического материала была создана классификация косвенных средств трансляции речевых намерений (интенций) в семейной сфере:

КРА: 1. ККРА; 2. КСКРА

КСКРА:

1. КСКРА, не содержащие намеков
2. КСКРА-намеки
3. Манипулятивные КСКРА
4. Иронические КСКРА
5. Шутливые КСКРА

Данная классификация будет применяться для анализа примеров во второй главе нашего исследования, посвященной косвенным средствам трансляции речевых намерений в семейной сфере:

В параграфе «Косвенные речевые акты в семейной коммуникации» мы будем анализировать КСКРА в семейной сфере с опорой на классификацию РИ Е. П. Савельевой [Савельева 1991]. Так как проанализировать все существующие КСКРА в семейной сфере в рамках ВКР не представляется возможным, мы ограничимся лишь наиболее частотными речевыми реализациями данных интенций, представленных в семейной коммуникации (на примере телесериала «Родители»).

В параграфе «Намеки в семейной коммуникации» мы, вслед за Т. В. Нестеровой, будем рассматривать следующие типы реакций адресата на намек: 1. Понимание намека; 2. Уточнение интенции адресанта; 3. Непонимание намека; 4. Сознательное игнорирование намека; 5. Ошибочная интерпретация намека; 6. Агрессия; 7. Декодирование намека там, где его нет. Кроме того, мы будем анализировать практический материал, опираясь на типологию КСКРА-намеков, предложенную Т. В. Нестеровой (просьба-намек, предупреждение-

намек, совет-намек, комплимент-намек, похвала-намек, упрек-намек, критика-намек, осуждение-намек, угроза-намек).

В параграфе «Манипуляция в семейной коммуникации» мы будем анализировать данное явление в соответствии с классификацией манипулятивных тактик, предложенной Т. В. Нестеровой: 1. Тактика манипулятивного комплимента: 1.1. Манипулятивный комплимент прямому адресату; 1.2. Манипулятивный комплимент косвенному адресату (близкому окружению манипулируемого); 2. Манипулятивная тактика усиления интимизации; 3. Манипулятивная тактика «Мы с тобой одной крови»; 4. Манипулятивная тактика «Игра в простонародность»; 5. Манипулятивное обращение и положительно-оценочные номинации; 6. Манипулятивная тактика речевого репертуара «психологической роли ребенка»; 7. Тактика манипулятивной дезинформации; 8. Тактика манипулятивного извинения; 9. Тактика манипулятивного самоуничтожения; 10. Тактика манипулятивного примирения с действительностью; 11. Манипулятивная тактика ссылки на прецедент; 13. Манипулятивная тактика упрека и обвинения; 14. Манипулятивная тактика угрозы; 15. Тактика манипулятивной просьбы; 16. Манипулятивная тактика «Сами мы не местные». Также нами будет рассмотрена «холодная» манипуляция (без учета интересов манипулируемого) и «теплая» манипуляция (с учетом интересов манипулируемого).

В параграфе «Шутливые речевые акты в семейной коммуникации» мы будем опираться на классификацию этих речевых реализаций, представленных в работе Т. В. Нестеровой: шутливое обращение, шутливое приветствие, шутливое прощание, шутливое поздравление, шутливое пожелание, шутливое приглашение, шутливое предложение, шутливое согласие/несогласие, шутливое извинение, шутливое сочувствие/утешение, шутливое соболезнование, шутливая просьба, шутливая похвала, шутливая благодарность, шутливый комплимент, шутливый отказ, шутливый совет. Кроме того, мы проанализируем собранный материал в соответствии с некоторыми приемами ЯИ, выделенными В. В. Дементьевым, В. З. Санниковым и Т. А. Гридиной: 1. Прием «обманутого

ожидания»; 2. Прием «речевой маски»; 3. Намеренное искажение слов; 4. Фонетическая деформация слов; 5. Сознательное нарушение грамматической нормы; 6. Пародирование какого-либо явления.

В параграфе «Иронические речевые акты в семейной коммуникации» мы будем анализировать иронические РА, опираясь на классификации способов выражения иронии, представленные в работах О. П. Ермаковой и И. Б. Шатуновского: 1. Использование слов с положительной и отрицательной оценкой; 2. Использование слов с номинативным значением; 3. Использование слов с количественным значением; 4. Использование возвышенной лексики; 5. Использование «иронических стереотипов» или «клише»; 6. Использование паралингвистических сигналов иронии.

Глава 2. КОСВЕННЫЕ СРЕДСТВА ТРАНСЛЯЦИИ РЕЧЕВЫХ НАМЕРЕНИЙ В СЕМЕЙНОЙ КОММУНИКАЦИИ

2. 1. Семейная сфера. Семейная коммуникация

Обращение к изучению функционального языка в малых социальных группах, в том числе в семье, прежде всего связано с развитием новых направлений в лингвистике: антропоцентрического, прагматического, социолингвистического. Отметим, что лишь некоторые работы были посвящены «домашнему» языку [Янкова 1979; Рытникова 1996, 1997; Нестерова 1996а, б, 1997а, б, 1998, 1999, 2010, 2012, 2015, 2019; Занадворова 1998, 1999, 2001в, 2003б; Байкулова 2006, 2015 и др.].

Начало лингвистического изучения семьи было связано прежде всего с изучением особенностей разговорной речи (далее – РР). В семейной сфере эти особенности проявлялись очень ярко, поэтому в фундаментальных исследованиях РР было представлено и проанализировано большое количество примеров, взятых именно из семейного общения [Байкулова: 31]. Одним из первых в отечественной лингвистике обратился к изучению языка в семье Р. Р. Чайковский, который назвал его разновидностью социолекта – «фамилиалектом», а слова и выражения семейного лексикона – «фамилизмами» [Чайковский 1982: 110]. Автор называет внутрисемейный язык оригинальным вариантом общенационального языка в сфере семейно-бытового общения [там же: 110-112]. Языку семьи посвящена работа Е. Ю. Кукушкиной «Домашний язык в семье» [Кукушкина 1989]. Автор выявил основные функции «домашнего языка»: коммуникативную и функцию «борьбы с рутинной» [там же: 65]. Попытка целостного изучения функционирования языка в сфере семейных отношений впервые была предпринята А. В. Занадворовой в кандидатской диссертации «Функционирование русского языка в малых социальных группах (речевое общение в семье)» [Занадворова 2001б]. Автор выделяет три функции семейного языка: обслуживание стереотипных для данной семьи

коммуникативных ситуаций, очерчивание круга своих (тех, кто владеет домашним языком), усиление выразительности, экспрессивности речи.

В работе «Речевое общение в семье» [Байкулова 2006] А. Н. Байкулова предлагает следующие определения семейной речи и семейного общения: семейная речь – это домашняя РР совместно проживающих людей, связанных кровно родственными связями или вступивших в родственные отношения, семейное общение – это общение совместно проживающих людей, связанных кровно родственными связями или вступивших в родственные отношения, а также общение в семейной сфере с животными, растениями, предметами вещного мира [Байкулова 2006: 45]. Автор пишет о том, что специфика семейного языка может определяться разными факторами: составом семьи; личностными качествами говорящих, их половозрастными и психологическими характеристиками, принадлежностью членов семьи к той или иной профессии [там же: 47]. А. Н. Байкулова выделяет такие особенности семейной речи, как широкая общая апперцепционная база говорящих, их коллективный опыт [см. Занадворова 2001в], ситуативная обусловленность семейной речи, диглоссия, ритуализованность семейной речи, политематичность, неорганизованность, полисубъектность (об этих параметрах см. [Земская 1988; Сиротинина 1994, 1996; Кормилицына, Сиротинина 1999; Занадворова 2003б]).

Сфера бытового общения включает в себя: 1) семейную коммуникацию 2) коммуникацию вне семьи: в магазине, на улице, в общественном транспорте и т. д., где «употребление языка не поддается официальному регламентированию со стороны общества, определяется желанием самого индивида и неписаными конвенциями коллектива» [Жеребило, 2010: 383]. Жизнь семьи протекает в сфере быденного общения и в среде родственников [Конецкая 1997; Костомаров 2005]. Рассмотрим подробнее сферу семейной коммуникации.

Сфера семейной коммуникации является актуальным предметом изучения современной науки. По мнению В. К. Харченко, лингвистика внутрисемейной речи является малоизученной, однако весьма интересной областью [Харченко 2008: 51]. Семейная коммуникация – более широкое

понятие, включающее в себя также экстралингвистические факторы. Актуальные работы в этой области принадлежат М. В. Китайгородской и Н. Н. Розановой [Китайгородская, Розанова 1999], И. А. Разумовой [Разумова 2001], Т. В. Нестеровой [Нестерова 2015] и др. Формирование внутрисемейной коммуникации – это установление отношений между членами семьи. О. А. Карабанова называет задачи, выполняемые в семейном межличностном общении: задача установления и развития отношений между членами семьи, задача информационного обмена, познания себя и другого, выполнения совместной деятельности в семье [Карабанова 2005].

Поскольку семью относят в малым социальным группам [Крысин 1989; Макаров 1998], в ней осуществляется групповое общение, причем группы выделяются внутри семьи. В этой связи можно говорить о полигlossenности семейной коммуникации [Земская 1988; Байкулова 1999; Занадворова 2001].

А. В. Занадворова выделяет четыре внутрисемейных подъязыка: 1) муж – жена, 2) родители > маленькие дети, 3) маленькие дети > родители, 4) дети (братья, сестры) – дети. Автор считает, что каждый из этих видов взаимодействия отличается своим набором жанров и тематическим диапазоном [Занадворова 2003: 384-387].

В сфере семейных отношений актуализируются также представительское и ролевое общение. Эти виды общения представлены в типологии М. С. Кагана [Каган 1988]. Представительское общение в семье может осуществляться, например, в процессе воспитания или при поздравлении, а ролевое – при исполнении членами семьи различных семейных и психологических ролей [Гольдин, Сиротинина, Ягубова 2001: 26].

В семейном общении необходимо учитывать коммуникативные роли - поведение человека в общении [термин Стернина 2001: 79]. Роли могут быть иерархическими (роль матери, отца, дочери или сына, сестры или брата, внучки или внука) и временными (ситуативно-обусловленными). Стоит отметить, что семейные роли, в основном, являются долговременными. Помимо семейных ролей важно учитывать также психологические роли, описанные Э. Берном

[Берн 1992:16-17]. Автор считает, что людям свойственно испытывать три психологических состояния: Взрослый, Ребенок, Родитель.

О.А. Карабанова выделяет условия эффективной межличностной коммуникации в семье: обсуждение проблем семьи, открытость, общие взгляды на семейные ценности, внимательность друг к другу, развитая вербальная коммуникация, принятие и безоценочность, уважение, любовь, взаимная поддержка [Карабанова 2005].

Во всех ситуациях обиходного общения находят отражение и не прямые способы выражения коммуникативных смыслов, используются косвенные речевые акты и манипуляция [см. подробнее: Нестерова 2013; 2015].

2. 1. 1 Косвенные речевые акты в семейной коммуникации

В данном параграфе мы проанализируем специфику употребления КСКРА («вторая степень косвенности») на основе собранного материала из телесериала «Родители». Речь идет о частотных реализациях косвенных средств трансляции речевых намерений, представленных в коммуникации членов одной семьи.

Так, достаточно активно в диалогах коммуникантов используются **вопросительные предложения** для реализации интенции побуждения адресата к действию. В приведенном ниже примере представлена интенция просьбы:

Пример № 1.

Коммуникант 1: муж Александр («С.»).

Коммуникант 2: жена Мария («М.»).

Ситуация общения: семья сидит за столом и обедает.

С. с улыбкой: *Все так вкусно, Машунь! А у нас не осталось еще картошечки?*

М.: *Сейчас положу!*

Вопрос также является типизированной формой косвенного побуждения категорического типа – требования, запрета:

Ситуация общения: мать только что вымыла полы в доме. Тут входит средний сын и в грязных ботинках идет в свою комнату.

Мать (строго): *Илья, ну куда ты в обуви?!*

Вопрос-переспрос, реализуемый посредством лексики «слышать» и формально уточняющий, слышал ли адресат реплику говорящего, косвенно побуждает адресата к обязательному выполнению прескрипции, то есть передает настоятельный характер побуждения (требование):

Пример № 2.

Коммуникант 1: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: младший и средний сыновья играют в приставку. Мать моет посуду на кухне.

М. (кричит с кухни): Илья, вынеси мусор.

Илья никак не реагирует и продолжает играть с братом. Мать заходит в гостиную:

М.: Илья, ты меня слышал?

И. (вздыхает): Ладно, сейчас вынесу.

Пример № 3.

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: отец с сыном поссорились. Спустя некоторое время Тимофей сидит на диване в гостиной, к нему подходит отец.

С.: Тим, а ты чай будешь?

Т.: Нет.

С.: Тим, а ты футбол вчера смотрел? Как там Бавария сыграла?

В этом диалоге отец использует рогативы для того, чтобы помириться с сыном Тимофеем. Таким способом он признает свою вину и пытается сгладить конфликт.

Пример № 4.

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: отец учит Тимофея водить.

С.: Так, сначала проверь зеркала. Далее отрегулируй сиденье, чтобы было удобнее. Теперь одну ногу на тормоз, а вторую на зажигание.

Т.: Ты хочешь, чтобы я выехал на дорогу? Задом?

С.: Да, ты прав, давай сейчас лучше я на трассу выеду, а там продолжим.

В данном диалоге посредством выделенных РА Тимофей косвенно отказывает отцу и выражает сомнение в правильности его решения.

Пример № 5.

Коммуникант 1: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: мать возвращается домой и застаёт в коридоре Илью, который моет полы.

М.: Ого! Что это за хозяйственный молодой человек?

И. (улыбается): Я еще и в комнате полы помыл, пока Тима с Максом в приставку играют.

В данном примере представлена комбинаторика двух РА: экспрессива со значением удивления и рогатива со значением похвалы (мать хвалит Илью за помощь по дому).

В семейной сфере употребление КСКРА представлено множеством различных реализаций, среди которых мы рассмотрели наиболее частотные, типичные для той или иной коммуникативной ситуации. Для реализации описанных нами интенций в речи коммуникантов чаще всего используются репрезентативы и рогативы. Кроме того, встречается комбинаторика РА, которая позволяет содержательно дополнить или усилить имплицитный смысл высказывания. КСКРА чаще всего реализуются в форме намеков, мотивировок прямых РА, а также манипулятивных РА, которые будут подробно рассмотрены далее.

Частотным является употребление **обращения (вокатив)** в виде побуждения совершить какое-либо действие. Рассмотрим несколько примеров:

Пример № 1:

Коммуникант 1: муж Александр («С.»).

Коммуникант 2: жена Мария («М.»).

Ситуация общения: дети показывают родителям MP3-плеер, который они купили Тимофею на День рождения.

М.: Ребята, ну какие вы молодцы!

Дети довольные уходят.

М. достает с кухонной полки точно такой же плеер: Саш, срочно езжай в магазин и сдай этот плеер. А заодно подумай над новым подарком для Тимы.

С. радостно: Машунь, а может все-так удочку, а?

М. (строго): Саша!

С. (вздыхает и направляется к выходу): Понял.

В данном примере обращение «Саша» в сочетании со строгим тоном несет в себе интенцию отказа мужу в покупке удочки и приказа немедленно ехать за новым подарком для сына. Здесь употреблен полиинтенциональный КСКРА.

Пример № 2:

Коммуникант 1: муж Александр («С.»).

Коммуникант 2: жена Мария («М.»).

Ситуация общения: жена будит мужа.

М. (будит мужа): Саш, вставай. Нам собираться пора.

С. (ворочается): Угу.

М.: Я вообще не понимаю, зачем ты ставишь будильник на восемь, если встаешь в девять.

С. (отворачивается): Если бы я хотел встать в восемь, я бы поставил будильник на семь.

М.: Саш!

С. (быстро садится на кровати): Встаю, встаю.

В данном диалоге также можно говорить о полиинтенциональности обращения «Саш». Реализация данного РА служит одновременно упреком мужа в том, что он никак не может проснуться и использует отговорки, чтобы еще полежать в постели, а также побуждением мужу быстро встать и начать собираться.

Частотным средством трансляции речевых намерений является **репрезентатив**. Он может реализовывать разные интенции. Рассмотрим примеры.

Пример №1.

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 3: старший сын Тимофей («Т.»).

Ситуация общения: братья сидят на диване и играют в приставку. Они прошли сложный уровень, и очень довольны собой.

И., Макс. (хором): Ну, ну, ну! Давай... Да!!!

Т.: Все, уровень прошли, заканчиваем.

Макс (разочарованно): Ну да, прошли. Интересно, что дальше будет.

В этом примере посредством этого РА Максим побуждает старшего брата Тимофея еще поиграть в приставку. Данный КСКРА является намеком.

Пример № 2:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: Илья спит. В комнату вбегает мать.

М.: Илья, вставай! Тебе же к первой паре!

И. (потягивается): Мам, она скучная и бесполезная.

В рассматриваемом примере выделенный репрезентатива вне контекста будет распознаваться как сообщение информации, однако в данном диалоге он выполняет функцию отказа Ильи на побуждение матери вставать и идти на пару.

Пример №3:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: старший сын Тимофей («Т.»).

Ситуация общения: Мать, отец и старший сын Тимофей сидят за столом.

Мать хочет узнать, как прошло свидание Тимофея с его девушкой Катей.

М.: Ну что, ты ничего не хочешь нам рассказать?

Т.: Рассказать? Уровень безработицы в Эфиопии достиг рекордной отметки.

М.: Ладно, Тим, извини. Это твое дело.

В этом диалоге путем сообщения информации об уровне безработицы (уход от ответа) в Эфиопии Тимофей отказывает матери в просьбе рассказать, как прошло его свидание.

Пример №4:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: Отец с детьми сидит на диване. В гостиную входит мать и предлагает сделать семейную фотографию.

С. (встает и берет у жены фотоаппарат): Машунь, отличная идея! Сейчас я вас сфотографирую.

М.: Саш, семейная фотография – это фотография всех членов семьи.

С.: Да, логично. Тогда сейчас мы поставим фотоаппарат на таймер и сфотографируемся все вместе.

В рассматриваемом примере жена, используя РА сообщения информации о значении словосочетания «семейная фотография» хочет побудить мужа сфотографироваться вместе с ней и детьми.

Пример №5:

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: отец сидит в кабинете и работает. К нему заходит Тимофей.

Т.: Пап, когда ты уже меня научишь водить? У меня в классе уже все водят, я один как лох!

С.: Нет, тебе еще рано, сынок.

Т.: Пап, ну пожалуйста!

С.: Через десять минут жду тебя в гараже.

В представленном примере посредством выделенного РА отец выражает согласие научить Тимофея водить машину.

В качестве средств трансляции речевых намерений в семейной коммуникации выступают **директивы**.

Пример №1:

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: отец согласился научить водить Тимофея. Тимофей счастливый идет в гараж.

Т.: Пап, я готов учиться водить!

*С. (держит в руках ведро и щетку): **Итак, запомни, сынок, первый урок – транспортное средство должно быть всегда чистым.***

Т.: Ну пап!

В представленном примере посредством выделенного РА отец побуждает старшего сына Тимофея помыть его машину, одновременно реализуя отказ. Данный КСКРА является полиинтенциональным.

В семейной коммуникации нами отмечены также **экспрессивы**, реализующие различные интенции.

Пример № 1.

Коммуникант 1: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Коммуникант 3: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: Илья подходит к родителям, сидящим на диване.

И.: Пап, мне надо на пропуск сфотографироваться. Тут недалеко в переходе фоткают за 300 рублей.

С.: Маиш, может твою фотосессию тоже в переходе забабахаем?

*М.: **Очень смешно.** Деньги ребенку дай.*

В данном примере выделенный экспрессив выражает интенцию иронического упрека и несогласия жены с идеей мужа, являясь полиинтенциональным РА.

Пример № 2.

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: мать и дети сидят за столом. Мать пытается решить, в какой день семья будет фотографироваться. Дети спорят и ругаются. На кухню заходит отец.

С.: Так, что за балаган?

М.: Саш, мы уже битый час пытаемся решить, когда фотографироваться. То один не может, то второй, то третий. Я устала!

С.: Понял. Значит так! Фотографируемся во вторник.

В рассматриваемом диалоге жена Мария использует РА ссылки на физическое самочувствие, побуждая мужа принять решение самостоятельно.

2. 1. 2 Намеки в семейной коммуникации

В данном параграфе предметом нашего рассмотрения является употребление КСКРА-намеков в сфере семейной коммуникации. Исследование проводится нами на основании следующей типологии КСКРА-намеков: просьба-намека, предупреждение-намека, совет-намека, комплимент-намека, похвала-намека, упрек-намека, критика-намека, осуждение-намека, угроза-намека.

Рассмотрим примеры:

1. Предупреждение-намека:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: дети играют в морской бой. Отец отбирает у них ручки, прячет во внутренний карман пиджака. Ручки в кармане потекли, и на пиджаке образовалось большое синее пятно.

Макс. (показывает на пятно): Кажется, папа тоже ранен...

М. (заметив пятно на пиджаке): Да нет. Еще немного, и папа будет убит!

В приведенном диалоге мы можем наблюдать реализацию скрытой угрозы в форме обещания негативных последствий для адресата и намека, основанного на ЯИ (прием «речевой маски» – копирование речевого поведения игроков в

«морской бой»). Таким образом, жена предупреждает мужа о том, что еще несколько проступков с его стороны – и будет скандал.

2. Упрек-намеки:

Пример №1:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: младший сын, мать и отец сидят за столом.

Макс.: А что такое штраф?

М. (бросая строгий взгляд на мужа): Штраф – это денежки, которые мама всегда платит, когда папа быстро ездит.

В данном примере жена использует КСКРА-намека с косвенной адресацией (реализуется посредством ответа на вопрос младшему сыну), а также невербальные средства общения (строгий взгляд), чтобы упрекнуть мужа в том, что он неаккуратно водит машину.

Пример №2:

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: младшая сестра Верочка («В.»).

Коммуникант 2: жена Тимофея Полина («П.»).

Ситуация общения: Полина и Тимофей сидят в комнате. Верочка приносит ребятам рисунок.

В.: Смотрите, что я нарисовала! Вот, это Полина, это Тимофей, а это Кирилл!

Т. (вопросительно смотрит на Полину): Кирилл?

П.: Тим, ну я тебе рассказывала!

Т.: Верочка, а почему у Полины голова такая маленькая? А, это, наверное, потому, что у нее память плохая. Она же мне про Пашу рассказывала, а про Кирилла что-то позабыла.

В данном примере представлена комбинаторика намека и иронического РА. Тимофей использует КСКРА-намеки с косвенной адресацией (посредством

вопроса Верочке), чтобы упрекнуть Полину в том, что она скрыла от него свои прошлые отношения.

3) Угроза-намеки:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: жена в командировке, звонит мужу, узнать, как дела дома.

Во время разговора на кухне что-то разбивается.

С.: Да, Машуль, у нас все хорошо. Без эксцессов!

М.: А что это там за шум?

С. (идет на кухню и видит среднего сына, который уронил кастрюлю с борщом): Что за шум? Машунь, а это у нас гроза собирается. (угрожающе смотрит на сына) Хотя не гроза, прям буря собирается! Сейчас гром как грянет!

В представленном диалоге представлена комбинаторика различных РА: двух репрезентативов и комиссива, которые объединены интенцией угрозы («сейчас гром как грянет» в значении «сейчас последует наказание»).

4) Критика-намеки:

Пример №1:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: семья собралась в отпуск, села в такси. Средний сын Илья захотел в туалет и побежал в дом. Мать сказала ему посмотреть в зеркало на обратном пути.

Макс.: Мам, а если два раза возвращаться домой, то и в зеркало надо два раза смотреть, чтобы ничего не случилось?

С.: Некоторые не только два раза смотрятся, некоторые еще и два раза губы себе рисуют, пока их все ждут...

М. раздраженно: Саш, ну не бубни уже.

Пример №2:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: мать читает младшему и среднему сыну сказку на ночь.

М.: Было у отца три сына: старший умный был детина, средний был и так и сяк, младший вовсе был дурак.

Макс.: Мам, а можно другую сказку?

М.: Какую?

Макс.: Такую, чтобы в ней дураком был не я, а вот Илья или, хотя бы, Тима.

В данном примере младший сын Максим декодировал сказку, которую ему читала мать, как намек-критику в свой адрес, хотя мать не закладывала в свою речь эту интенцию. Таким образом, адресат декодировал намек там, где его нет.

5) Просьба-намек:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

И. подходит к отцу, обнимает его: Спокойной ночи, папочка.

С. (радостно): Спокойной ночи, сынок.

И.: Пап, ты самый лучший папа на свете!

С. (еще более радостно): Спасибо!

И.: Ах да, у меня скейт сломался...

В данном диалоге сын посредством КСКРА «ах да, у меня скейт сломался» намекает отцу на покупку нового скейтборда. Заметим, что перед реализацией КСКРА-намек Илья использует уменьшительно-ласкательное обращение «папочка» и манипулятивный комплимент «ты самый лучший папа на свете» с целью задабривания отца. Интересной представляется формулировка выделенного жирным шрифтом РА. Междометие «ах да» используется Ильей, чтобы показать, будто он случайно вспомнил о поломке скейтборда.

Далее проиллюстрируем основные типы реакций адресатов на намек:

1. Понимание намек:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: младшая сестра Полины Верочка («В.»).

Ситуация общения: Верочка играет в свой кукольный домик. Мать убирается на кухне, отец смотрит телевизор в гостиной.

В.: Тетя Маша, а дайте, пожалуйста, тряпку. Мне в домике полы протереть надо.

М. (достаёт тряпку): Держи, а что у тебя там случилось?

В.: Ну, вот тут вот водопровод сломался, воды много натекло. Но, к счастью, пришел хозяин и все починил. Как в настоящей жизни!

М. (нарочито громко, чтобы отец услышал): Да, Верочка... Только в настоящей жизни, когда ломается водопровод, приходит хозяин, говорит, что все сделает завтра, и садится на диван смотреть телевизор.

С.: Хозяин, между прочим, все слышит.

В данном примере жена использует намек-упрек с косвенной адресацией (через обращение к Верочке), а также использует невербальные средства общения (нарочито громкую интонацию) специально, чтобы муж отреагировал на ее РА. В ответном РА мужа мы видим, что он декодировал намек жены.

2. Уточнение интенции адресанта

Коммуникант 1: муж Александр («С.»).

Коммуникант 2: жена Мария («М.»).

Ситуация общения: муж с женой собираются отвезти детей в школу.

М. (осторожно): Саш, может, лучше мне сесть за руль?

С.: Ты намекаешь на то, что я неаккуратно вожу?

В рассматриваемом примере жена использует рогатив, содержащий интенцию обеспокоенности тем, что муж неаккуратно водит. Муж декодирует данную интенцию и в ответной реплике задает уточняющий вопрос (*Ты намекаешь на то, что я неаккуратно вожу?*).

3. Непонимание намека

Пример №1:

Коммуникант 1: муж Александр («С.»).

Коммуникант 2: жена Мария («М.»).

М.: Эх, вот сейчас бы устриц поесть...

С.: Да, что-то я тоже проголодался. Погреешь котлет?

В данном примере жена намекает мужу на то, чтобы он сводил ее в ресторан. Муж же расценивает слова жены как сообщение о том, что она проголодалась.

Пример №2:

Коммуникант 1: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 2: младшая сестра Полины Верочка («В.»).

Ситуация общения: Илья делает уроки на кухне. Прибегает Верочка.

И. (изображает, что в домике): Меня здесь нет.

В.: А где ж ты?

И.: Вер, ты меня немного отвлекаешь.

В.: От чего?

И.: Я решаю задачу.

В.: Про что?

И. (нервно вздыхает): Про количество идиотских вопросов, которые можно задать за единицу времени.

В. (улыбается): А кто их задает?

В этом примере Илья использует КСКРА-намек, а также невербальные средства (нервный вздох), чтобы показать Верочке, что она ему надоела. Верочка же не понимает намека и продолжает донимать Илью вопросами.

4. Сознательное игнорирование намека:

Пример №1:

Коммуникант 1: девушка Тимофея Полина («П.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: девушка Тимофея Полина занимается йогой в гостиной.

Тут входит отец и включает футбол.

П. (раздраженно): Александр Валерьянович, я тут чакры пытаюсь открыть...

С. (не отрываясь от футбола): Ничего, ничего. Ты мне не мешаешь.

В данном примере отец Александр намеренно игнорирует намек Полины о том, что включенный телевизор мешает ей заниматься йогой, и продолжает смотреть футбол.

Пример №3:

Коммуникант 1: девушка Тимофея Полина («П.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: Полина сидит в ноутбуке. В комнату заходит Илья.

И.: Полин, сильно занята?

П.: Я выбираю себе свадебный букет и одновременно общаюсь с оформителем зала.

И.: А, ну значит ничего сверхважного, я понял. А вот у меня к тебе сверхважный вопрос.

В рассматриваемом диалоге Илья сознательно игнорирует намек Полины о том, что в данный момент она очень занята, так как не хочет ждать, когда она освободится, и намерен получить информацию прямо сейчас.

5. Агрессия

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 3: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: вся семья собралась вместе в гостиной, чтобы обсудить, где будет проходить свадьба. Мать предлагает в качестве места проведения торжества столовую.

С.: Машунь, ну ты что! Какая столовая? Сейчас же молодежь все продвинутая. Вон у Лосевых на свадьбе собака на подушечке кольца приносила!

И.: Максим, кажется, для тебя есть работенка!

Макс.: Да пошел ты!

В данном примере Илья посредством КСКРА-намёка реализует скрытое оскорбление своего младшего брата Максима. Максим декодирует намек, и в ответном РА проявляется агрессия в сторону старшего брата («Да пошел ты!»).

б. Ошибочная интерпретация намека:

Пример №1:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: Муж с женой собираются в ресторан. Жена два часа собирается: выбирает платье, сумочку, красится. Муж в это время лежит на диване и читает газету. На нем грязная футболка и старая рубашка. Жена спускается в гостиную.

М.: Я готова!

С. (встает и направляется к выходу): Отлично, поехали!

М.: Саш, а ты что прямо так в ресторан поедешь?

С.: Нет конечно!

Жена облегченно вздыхает.

С.: Обязательно куртку накину, холодно же!

Жена вздыхает и закатывает глаза.

В данном примере жена посредством использования рогатива намекает мужу на то, что он неподобающе одет для похода в ресторан. Муж же расценивает вопрос жены как проявление заботы (жена беспокоится, что он слишком легко одет).

Пример №2:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Коммуникант 3: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: отец с младшим сыном смотрят фотографии.

С.: Сынок, а помнишь, как мы отдыхали в деревне? Как мы бегали наперегонки вокруг сарая?

Макс.: Да, пап!

С.: Ты меня еще все время тогда выигрывал. Такой гордый был.

Макс.: Да!

С.: Сынок, ты уже вырос, и настало время рассказать тебе правду.

М. прерывает папу: Может, это необязательно?

С.: Ну почему? Он уже достаточно взрослый, и я уверен, что это не повредит его самолюбию. Сынок, помнишь, когда мы бегали наперегонки вокруг сарая, ты меня все время выигрывал?

Макс. (довольный): Конечно!

С.: А тебе не кажется странным, что такой взрослый мужчина ни разу не победил даже в короткой гонке у такого маленького мальчика?

Макс.: А, пап, ты об этом. Конечно, я все понимаю...

С.: Ну я рад, что ты понимаешь!

Макс.: Это все из-за твоего живота!

В рассматриваемом диалоге мы наблюдаем как отец намекает сыну, что во время бега наперегонки поддавался ему, однако сын неверно декодирует намек отца, думая, что причиной его поражений является лишний вес.

Таким образом, мы можем говорить о том, что употребление различных видов КСКРА-намеков является частотным для семейного общения. Использование КСКРА-намеков помогает коммуникантам в ситуациях, когда они не могут или не хотят выразить передаваемую информацию буквально.

2. 1. 3 Манипуляция в семейной коммуникации

В данном параграфе мы будем описывать манипуляцию в семейной сфере в соответствии с классификацией тактик, предложенной Т. В. Нестеровой, а также с их речевыми реализациями (РА в составе каждой тактики). Рассмотрим на примерах некоторые из приведенных в первой главе манипулятивных тактик:

1. Манипулятивный комплимент близкому окружению манипулируемого:

Пример № 1:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: средний сын Илья ходит к отцу, который работает.

И.: Ух ты! Пап, какой классный проект, ты самый лучший архитектор в мире!

С. (строго): Карманные деньги на Питер тебе уже дали.

В данном примере представлен манипулятивный комплимент. Манипулятор (Илья) делает комплимент объекту манипуляции (отцу) с целью извлечения личной выгоды (получить карманные деньги на поездку в Санкт-Петербург). Манипуляция является неудачной: Илья никогда не делает комплименты отцу в обычной жизни, что позволяет отцу распознать корыстные намерения сына.

2. Манипулятивная тактика усиления интимизации:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья и старший сын Тимофей («Р.»).

Ситуация общения: Мать по телефону сказала старшему сыну Тимофею, что завтра Максим в школу не пойдет. Тимофею и Илье очень интересно, что натворил Максим. Когда мать с Максимом приходят домой, братья подбегают к нему.

Р.: Ну, рассказывай! Что ты натворил?

Максим молчит.

Р.: Помни, что бы ни случилось, мы всегда будем рядом! Мы ведь твоя семья, и ничто не сможет нас разлучить!

Макс.: Клянетесь?

Р.: Да!

Макс.: У меня вшей нашли.

Р. (тут же разбегаются): ААААА! Идиот! Мелкий!

В данном примере дети используют тактику усиления интимизации по отношению к своему младшему брату Максиму, которая реализуется посредством РА наказания, обещания во всем его поддерживать, с целью узнать сокрытую информацию. Однако уже в конце данного диалога коммуниканты нарушают свое обещание, когда их ожидания не оправдываются (*тут же разбегаются: «ААААА! Идиот! Мелкий!»*)

3. Манипулятивная тактика «Мы с тобой одной крови»:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: младший сын подходит к отцу, сидящему на диване.

Макс.: Пап, сможешь мне шалаш построить?

С. (расцветает): Ну конечно, сынок! **Настоящий архитектор всегда поможет другому архитектору!**

Макс. (радостно): Я что, тоже архитектор?

С.: Ну конечно! У меня кстати и связи есть в архитектурном...

Они жмут друг другу руки.

Макс. радостно: Пошли!

Отметим, что отец мечтает о том, чтобы кто-нибудь из сыновей продолжил его дело – стал архитектором. В данном примере манипулятор (отец) использует манипулятивную тактику «Мы с тобой одной крови» (реализуется посредством использования РА обещания помощи) по отношению к объекту манипуляции (Максиму) с целью убедить сына пойти по его стопам и в будущем стать архитектором. Как видим, его действия имеют положительный перлокутивный эффект.

4. Апелляция к жалости

Пример №1:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: мать возвращается с работы. Ее встречает младший сын Максим.

Макс.: Привет, мам! Как отдохнула?

М.: Вообще, на работе не отдыхают, а работают. Даже в субботу! А где все?

Тут со второго этажа спускается Илья с забинтованной рукой.

М. (взволнованно): Илюша! Это что, перелом?!

И. (грустно): Нет, мам. Я просто в футбол играл, и вот...

М. (гладит сына по голове): Бедненький... Сильно болит?

И. (вздыхает): Побаливает... Большим пальцем не могу шевелить... Я,

наверно уроки не смогу пока делать...

Мать понимающе качает головой.

В данном примере манипулятор (средний сын Илья), зная, что объект манипуляции (мать) всегда очень переживает за его здоровье, давит на жалость с целью не делать уроки. Кроме речевых реализаций (*Побаливает... Большим пальцем не могу шевелить...*), реализующих интенцию жалобы, Илья также использует паралингвистические средства (тяжелые вздохи, грустную интонацию).

Пример №2:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: семья сидит за столом. Дети отказываются пить таблетки перед обедом.

С.: Машуль, ну они не хотят таблетки.

М. строго: А это ты с ним будешь сидеть, когда они заболеют и будут целую неделю валяться дома?

С.: Так дети, ну-ка быстро выпили по таблетке.

И.: услышал и резко стал кашлять: Ой, мам, кажется, я заболеваю...

Макс. посмотрел на Илью и тоже закашлял: А я, кажется, уже заболел...

И.: Так не хочется валяться неделю дома... Я так хотел в школу!

М.: Так, а ну-ка быстро встали и марш в школу!

В данном примере представлен структурно сложный процесс манипулирования. В первом выделенном РА манипулятором Ильей реализуется тактика «апелляции к жалости» путем ссылки на болезнь и невербальных средств общения (изображаемый кашель). В следующем РА младший сын Максим копирует вербальное и невербальное поведение брата (использует РА с той же тактикой, тоже изображает кашель). Далее Илья переходит к следующему этапу и реализует РА с интенцией сожаления о том, что не пойдет в школу (нарушение максимы искренности). Неудачная манипуляция в данном примере объясняется тем, что Илья при реализации последнего манипулятивного РА

использует неправдоподобную информацию о том, как хочет в школу. Это позволяет объекту манипуляции (матери) распознать ложную семантику высказывания и «раскусить» их обман.

Пример №3:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: жена Тимофея Полина («П.»).

Ситуация общения: мать выходит из своей комнаты и слышит плач, доносящийся из комнаты Полины и Тимофея. Она спешит туда. В комнате плачет Полина.

М. (взволнованно): Полин, ты что плачешь?

П. (продолжает плакать): Я фильм посмотрела.

М.: Драма?

П.: Комедия.

М.: А что тогда плачешь?

П.: Я ногу натерла.

М.: Так ты из-за ноги плачешь?

П.: Нет.

М.: А из-за чего тогда?

П.: Потому что вы на меня давите!

М. (виновато): Ой, прости, Поляночка! Я хочу, я тебе чай сделаю?

Полина (сразу перестает плакать, радостно): Ага! С печеньками!

Мать уходит делать чай.

В данном примере манипулятор (Полина) давит на жалость, использует РА обвинения (*Потому что вы на меня давите!*), а также невербальные средства общения (девушка плачет, однако после предложения свекрови сделать ей чай мгновенно успокаивается). Таким поведением манипулятор хочет вызвать у объекта манипуляции (свекрови) чувство вины.

5. Манипулятивное обращение и положительно-оценочные номинации:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

И. (подходит к отцу, обнимает его): Спокойной ночи, **папочка**.

С. (радостно): Спокойной ночи, сынок.

И.: **Пап, ты самый лучший папа на свете!**

С. (еще более радостно): Спасибо!

И.: **Ах да, у меня скейт сломался...**

В данном примере манипулятор (средний сын Илья) использует манипулятивное обращение «папочка» по отношению объекту манипуляции (отцу), чтобы задобрить его и намекнуть на покупку нового скейтборда. Кроме того, для усиления эффекта сын также использует манипулятивный комплимент («ты самый лучший папа на свете»). Заметим, что Илья вообще не использует в повседневных ситуациях общения данные номинации по отношению к отцу, поэтому данный диалог можно считать манипулятивным.

6. Манипулятивные тактики речевого репертуара «психологической роли ребенка»:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: младший сын Максим (7 лет) («Макс.»).

Коммуникант 4: средний сын Илья (13 лет) («И.»).

Коммуникант 5: старший сын Тимофей (16 лет) («Т.»).

Ситуация общения: семья сидит за столом и обедает.

И.: *Мам, я больше не хочу.*

М.: *Сынок, доешь.*

И.: **Ну я больше не хочу!**

С.: **Если ты доешь, я куплю тебе новый мяч.**

Илья быстро доедает.

Т.: **Тогда я тоже больше не хочу.**

М.: *Так, Тим, не валяй дурака!*

Т.: **А я тоже хочу, чтобы мне что-нибудь купили.**

Макс.: **Тогда я вообще есть не буду! Только если я доем, и ты мне купишь**

большой чупачупс...

С. напряженно: Куплю...

В данном примере старший и средний сыновья используют тактику речевого репертуара «психологической роли ребенка», чтобы заставить родителей купить им что-нибудь за съеденный обед. Отец использует ответный манипулятивный РА обещания купить объекту манипуляции (сыну Илье) новый мяч при условии, что тот все доест. Младший сын наблюдает за ситуацией общения и копирует манипулятивное поведение старших братьев («отзеркаливание»), реализуя манипулятивный РА в форме позиционного торга: «Тогда я вообще есть не буду! Только если я доем, и ты мне купишь большой чупа-чупс...».

7. Манипулятивная дезинформация

Коммуникант 1: средний сын Ильи («И.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: средний сын просит отца дать с собой в Питер планшет.

С.: Потеряешь, сынок.

И.: Да не потеряю, пап! Я буду всегда его носить с собой.

С.: Да, да. Как настоящий футбольный мяч с чемпионата мира, как часы за четыре тысячи, как кроссовки как у Зидана (ирония).

И.: Ну пап! В этот раз точно не потеряю. К тому же я хотел всякие памятники поснимать, музеи, заметки к экскурсиям...

С.: настороженно: Да?

И.: Да! А поиграть я хотел совсем чуть-чуть!

С.: Ну ладно сынок, что-нибудь придумаем.

В данном примере отец использует ссылку на прецедент, чтобы не разрешить сыну брать с собой планшет «Как настоящий футбольный мяч с чемпионата мира, как часы за четыре тысячи, как кроссовки как у Зидана». Тогда сын прибегает к тактике манипулятивной дезинформации и говорит, что планшет нужен ему для учебы, зная, что на отца это подействует.

8. Манипулятивная угроза (обещание негативных последствий для адресата):

Пример №1:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: семья сидит за столом. Дети отказываются пить таблетки перед обедом.

С.: Машуль, ну они не хотят таблетки.

М. (строго): А это ты с ним будешь сидеть, когда они заболеют и будут целую неделю валяться дома?

С.: Так дети, ну-ка быстро выпили по таблетке.

В данном примере манипулятор (жена) упрекает объекта манипуляции (мужа) в том, что он не следит за детьми и основная обязанность заботы о них ложится на нее. Посредством манипулятивной угрозы в виде обещания негативных последствий («А это ты с ним будешь сидеть, когда они заболеют и будут целую неделю валяться дома?») жена хочет добиться того, чтобы муж встал на ее сторону и заставил детей выпить таблетки.

Пример №2:

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: Тимофей хочет, чтобы отец научил его водить машину.

Т.: Пап, ну у меня все уже в классе водить умеют! Я один как лох.

С.: Тимофей, тебе еще рано.

Т.: А знаешь, ты прав. Вот исполнится мне 18, накоплю денег, куплю права, поеду и разобью твою машину...

С. (со вздохом): Через десять минут жду тебя в гараже.

В данном диалоге выделенный жирным шрифтом РА представляет собой манипуляцию, граничащую с шантажом. Манипуляцию можно считать успешной, так как угроза манипулятора (Тимофея) в форме обещания негативных последствий «куплю права, поеду и разобью твою машину» отвечает страхам объекта манипуляции (отца), переживающего за сохранность своего

имущества. В этой связи манипулятивной угрозой со стороны отца будет выступать следующий пример:

Пример №3:

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: муж хвастается жене, что у него появился рычаг давления на старшего сына Тимофея. Тимофей смотрит телевизор, отец подходит к нему.

С.: Тима, быстро уроки делать.

Т.: Сейчас досмотрю.

С.: Не сейчас, а сейчас же. А то машину не получишь.

Тимофей пулей бежит делать уроки.

В другой раз С. говорит сыну: *Тим, сходи за молоком.*

Тимофей только хотел начать отпираться, **как отец многозначительно крутит на пальце ключи от машины.** Тимофей бежит за молоком.

В данном примере отец вербально («*А то машину не получишь*») и невербально (многозначительно крутит на пальце ключи от машины) угрожает сыну: если он не будет слушаться, то машины он не получит. Можно утверждать, что в данном контексте манипуляция также граничит с шантажом.

Пример №4:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: Максим сидит на кухне и играет в телефон. Мать разбирает пакеты с продуктами.

М.: Вот вас в доме пятеро, а продукты я одна таскаю! Здесь и четырех рук мало, а у меня всего две. Мог бы и помочь!

Макс. уходит и возвращается с большим рюкзаком.

М.: Что это?

Макс.: Рюкзак. Ты же сама просила помочь. В нем гораздо удобнее носить продукты, чем в пакете. Да и вес распределяется по спине и не так чувствуется.

М.: Я просила принести остальные пакеты из машины. Зачем мне рюкзак?

Макс.: Дай человеку рыбу – и он будет сыт один день. Дай человек удочку – и он будет сыт всю жизнь. Не за что, мамуль.

М.: А у меня своя поговорка: «дай человеку рюкзак – и останешься без ужина».

Макс.: Понял. Сейчас принесу.

В данном примере манипулятор (мать) использует манипулятивную угрозу (посредством изменения народной мудрости) с целью убедить объекта манипуляции (младшего сына Максима) принести пакеты из машины. Манипуляция является удачной, так как был выбран верный рычаг воздействия (Максим не хочет остаться без ужина, ему проще помочь).

Пример №5:

Коммуникант 1: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 2: жена Тимофея Полина («П.»).

Коммуникант 3: сестра Полины Верочка («В.»).

Коммуникант 3: старший сын Тимофей («Т.»).

Ситуация общения: Полина, Тимофей и Верочка идут на прогулку. Илья выходит на крыльцо.

И.: Хорошо вам отдохнуть!

В. (оборачивается и обращается к Полине): А Илья с нами не идет?

П.: Нет.

В.: Я хочу, чтоб пошел. Он веселый.

И.: Короче, адьос. Я пойду хоть пару часиков спокойно в комп поиграю.

В. (бежит к Илье): Постой! Я тоже тогда никуда не пойду.

И.: Но это не мои проблемы.

П. (спрашивает у Верочки): Точно никуда не пойдешь?

В.: Без него – нет!

П.: Хорошо. Илюш, смотри. Пока нас не будет, ты присмотришь за Верочкой. Смотри, чтобы на кухне она не порезалась, чтобы по лестнице не бегала. А если нас долго не будет, то у нас в комнате там фломастеры.

И смотри, в холодильнике на второй полке...

И. (закатывает глаза и перебивает): Ладно, ладно! Подождите минуту.

Полина улыбается и подмигивает Верочке. Через минуту Илья возвращается.

Т. (глядя с восхищением на брата): Илюх, ну ты...

И. (раздраженно): Да молчи уж теперь.

В данном диалоге манипулятором выступает жена Тимофея Полина, которая намеренно (в форме инструктажа) просит объекта манипуляции (Илью) выполнить список дел, которые ему выполнять совсем не хочется (можно утверждать, что манипуляция здесь граничит с шантажом), с целью убедить его пойти с ней, Тимофеем и Верочкой в кино. Манипуляцию можно считать удачной (Илья все-таки идет в кино), однако по невербальным средствам общения (закатывание глаз, интонация) считывается его раздражение.

9. Манипулятивная просьба

Пример №1:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Коммуникант 3: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: семья сидит за столом и обедает.

И.: Мам, я больше не хочу.

М.: Сынок, доешь.

И.: Ну я больше не хочу!

С.: Если ты доешь, я куплю тебе новый мяч.

Илья быстро доедает.

Т.: Тогда я тоже больше не хочу.

М.: Так, хватит. Если тут никто не хочет есть, то все свободны.

С.: Машуль, это что все выбрасывать?

М.: Ну почему? Мне вот это все очень нравится, я за всеми это доем. Всего за две пары новых сапог...

В данном примере представлено сразу несколько реализаций манипулятивных РА. В начале диалога в роли манипулятора выступает отец,

который использует манипулятивный РА обещания купить объекту манипуляции (сыну Илье) новый мяч при условии, что тот все доест. Мать наблюдает за ситуацией общения. Далее, когда дети выходят из кухни, она сама выступает в роли манипулятора и реализует манипулятивный РА просьбы в форме позиционного торга: она доест всю еду за детьми при условии, что муж купит ей две пары новых сапог. Отметим, что в последнем РА матери также присутствует ирония.

Пример №2:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: средний сын Ильи («И»).

Ситуация общения: мать на кухне читает журнал. Со второго этажа спускается Илья.

И. (с широкой улыбкой): Мамуль, как дела?

М. (настороженно): Что опять случилось?

И.: Ничего не случилось.

М.: Так, что-то серьезное.

И.: Мамуль, ну я же говорю – ничего не случилось. Я Максиму с уроками помог и в комнате убрался.

М. (очень взволнованно): Так, все! Рассказывай, что случилось!

И. (аккуратно): Я просто хотел спросить, если можно... Если ты не против, ну, вдруг... Если я на ночь у Саши останусь?

М. (с облегчением): Всего-то? Ну конечно можно!

Манипулятор (средний сын Ильи) использует сразу несколько тактик с целью попросить объект манипуляции (мать) отпустить его на ночевку к другу. Во-первых, он задействует тактику «усиления интимизации» (ласковая интонация, уменьшительно-ласкательное обращение «Мамуль»), которая реализуется посредством РА осведомления о делах, во-вторых, манипулятивное успокаивание (*Мамуль, ну я же говорю – ничего не случилось*), в-третьих, «запугивание» (Илья выполняет действия, совсем ему не свойственные, тем самым заставляя мать думать, что случилось что-то серьезное), и далее –

манипулятивную амортизацию (после выдерживания длительной паузы, которая еще больше пугает мать, нарушает ее экспектации).

10. Ссылка на авторитет:

Пример №1:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И»).

Ситуация общения: после того, как мать дала Илье деньги на аудиокниги, он идет в кабинет отца.

И.: Пап, тут такое дело... Мне мама дала пятьсот рублей на аудиокниги.

С.: А что, обычных книг в доме недостаточно?

И.: Мама сказала, что это очень разумно.

С. (задумавшись): Ну раз мама сказала, значит так оно и есть... А от меня-то что нужно?

И.: Деньги на книги теперь у меня есть, но, чтобы их нормально слушать, нужны хорошие наушники...

С. (прищурившись): Насколько хорошие?

И.: Тысяч на пять хорошие...

С.: Ну тысяч пять – это хорошие наушники. Так, ладно, вот тебе полторы тысячи. Надеюсь, найдешь что-нибудь подходящее.

И.: Спасибо, пап! Мое образование тебя не забудет!

В данном примере манипулятор (Илья) использует манипулятивную тактику «ссылка на авторитет» (говорит отцу, что мать уже сочла его идею с аудиокнигами разумной) с целью убедить объекта манипуляции (отца) дать ему денег на наушники. Манипуляция является удачной (отец дает сыну деньги). Отметим, что РА благодарности реализуется сыном в форме шутки (*Мое образование тебя не забудет!*).

Пример №2:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Коммуникант 3: младший сын Максим («Макс»).

Ситуация общения: Мать сидит в гостиной и смотрит телевизор. В комнату вбегает младший сын Максим.

Макс. (уговаривает): Мам, мам, мам! У нас в школе поход будет, я очень хочу пойти. Нужно разрешение от родителей. Напишешь, пожалуйста?

М.: Поход? Ну я не знаю... А вдруг ты потеряешься?!

Макс.: Мам, ну пожалуйста,пусти!

М.: Знаешь, давай чуть попозже. Вот станешь повзрослее, тогда поговорим.

В этот момент в комнату входит отец. **Максим хитро смотрит на мать, потом на отца.**

С.: Так, что за шум, а драки нет?

М.: Саш, тут такое дело...

Макс. (перебивает): Пап, а ты когда был ребенком, ходил в походы?

С. (с гордостью): Ну конечно! Меня ваш дедушка с десяти лет в походы брал! Я и палаточку умею поставить, и костерчик развести!

Маша закрывает лицо рукой и с упрёком смотрит на мужа.

Макс. (довольный): Видишь, мам, а ты говорила.

С. (в недоумении): А что, что-то случилось, что ли?

М.: Саш, ты только что своего сына в поход отпустил.

В приведенном диалоге манипулятором выступает младший сын Максим, который использует опыт своего отца (конкретно то, что отец в его возрасте уже ходил в походы), чтобы убедить объект манипуляции (мать) отпустить его в поход.

Необходимо отметить, что манипуляция также может быть реализована посредством КСКРА-намеков:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: семья решает, куда поехать отдыхать. Муж хочет в Париж, Жена – в Таиланд. Жена показывает мужу новый купальник.

С.: Машуль, а зачем тебе новый купальник?

М.: Ну, в Париже то незачем... А в Таиланде я бы в нем загорала, а когда мы

останемся вдвоем – загорала бы без него... Ну а в Париже я буду ходить в кедах, джинсах и рубашке. Мы будем ходить по музеям и приходить домой очень поздно. Я буду уставшая и все время буду хотеть спать.

С.: Машуль, ну подожди. Париж – это ведь еще не окончательное решение...

В данном диалоге мы можем наблюдать, как манипулятор (жена) использует манипулятивные КСКРА-намекы с целью убедить объекта манипуляции (мужа) провести отдых в Таиланде. Она ставит его перед выбором. Манипуляция в данном примере граничит с шантажом (обещание негативных последствий для адресата при отказе поехать в Таиланд и обещание «бонуса» при согласии поехать туда же).

Также на основании исследуемого материала мы выявили еще несколько манипулятивных тактик, характерных для семейной сферы общения: тактика «взятия на слабо» и «зеркальная» манипуляция.

Рассмотрим примеры манипулятивной тактики «взятия на слабо»:

Пример №1:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: младший и средний сыновья сидят в комнате и играют. У среднего сына новые часы. Он хвастается.

И.: А вот это они показывают, сколько времени сейчас в Бангкоке. А вот это у них секундомер.

Макс.: А секундомер то зачем?

И. (смотрит, какой в комнате беспорядок): Нуу, как зачем? Чтобы время засекаать. Вот, спорим, что ты нашу комнату уберешь больше, чем за 10 минут?

Макс.: Ага! Спорим, что я уберу ее за девять с половиной минут?!

Младший начинает убираться.

И. довольный: Ну вот, я же говорю – отличные часы!

В данном диалоге манипулятор (средний сын Илья) использует тактику «взятия на слабо» объекта манипуляции (своего младшего брата Максима), заставляя его таким способом убраться в комнате.

Стоит отметить, что данная тактика в основном характерна для детской коммуникации, так как в их общении присутствует определенных дух соперничества и желание доказать, что «я лучше». В этой связи рассмотрим следующий пример:

Пример №2:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: мать наблюдала через щель в детскую комнату за ситуацией с детьми. Ей понравилась идея такой манипуляции, она спустилась вниз, взяла стопку белья и подошла к мужу.

М.: Саш, а спорим, что ты вот эту стопку не погладишь за 10 минут?

С. (с вызовом): Вот эту стопку? За 10 минут?

М.: Да!

С.: Не, Машуль, не поглажу!

В данном диалоге представлена неудачная манипуляция, так как объект манипуляции (муж) легко «раскусил» намерения манипулятора (жены) переложить на него работу по дому. Ему было проще отказаться от спора (между мужем и женой нет духа соперничества), чем тратить время на глажку белья.

Пример №3:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: младший сын Максим делает уроки. Рядом играет в планшет средний сын Илья.

*Макс.: Илюх, а сколько будет $3*6$?*

И.: Восемнадцать.

Макс.: А сколько будет $54:9$?

И.: Сам решай.

Макс.: Не знаешь – так и скажи.

И.: Все я знаю! Шесть будет.

Макс.: Точно! Спасибо!

И.: Может, тебе еще что помочь?

Макс. вздыхает: Нет, тут уже очень сложно. Даже ты не сможешь...

И.: Сейчас посмотрим, что я там не решу!

Начинает помогать брату.

Макс.: Ого, ты такой умный, Илюша! И что, ты даже это со звездочкой решишь?

И. (гордо): Да легкотня!

Садится вместо Максима за стол. Максим берет планшет и начинает играть.

В данном примере реализуется структурно сложный процесс манипулирования, состоящий из разных манипулятивных тактик: первый и второй выделенные РА реализуют тактику «взятия на слабо», последний выделенный РА – тактику комплимента манипулируемому, включающую уменьшительно-ласкательное обращение «Илюша». Можно утверждать, что в данном примере реализована «холодная манипуляция» (без учета интересов манипулируемого).

Примером «теплой» манипуляции может являться следующий диалог:

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: отец и Тимофей вышли на пробежку в парк. Сын сидит на лавке и не хочет никуда бежать. Отец пытается его подбодрить:

С.: Будь бодрее, сынок! Это пойдет тебе на пользу! А то сидение за компьютером сделает тебя слабым и дряблым. В голосе разума – голос тела!

Т.: Вообще-то, «в здоровом теле – здоровый дух».

С.: Да? Ну, это неважно. Итак, приготовились: на старт, внимание, марш!

Отец побежал, а сын так и остался сидеть на лавке.

С. (возвращается): Кто быстрее сделает круг, тому тысяча рублей!

Тут сын подрывается с лавки и бежит за отцом.

В данном диалоге мы можем наблюдать пример «теплой» манипуляции, так как манипулятор (отец), заставляя манипулируемого (Тимофея) бегать, заботится о его здоровье и физической форме. Манипулятивный РА здесь представлен в форме подкупа (однако моральный аспект учтен, так как деньги будут в распоряжении объекта манипуляции. Таким образом, он получит и денежное вознаграждение, и пользу для здоровья) Манипуляцию можно считать удачной, так как эффект «соревнования» в сочетании с денежным призом вполне удовлетворили интересам объекта манипуляции.

Отдельно рассмотрим тактику «зеркальной манипуляции» (отметим, что прием «отзеркаливания» встречался в некоторых примерах выше). Суть данной манипуляции заключается в том, что манипулятор копирует манеру поведения или речь объекта манипуляции и использует для достижения определенной цели. Приведем примеры:

Пример №1:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: жена хочет устроить семейную фотосессию и позвать фотографа.

С.: И сколько твой фотограф стоит?

М. (неуверенно): Семь тысяч...

С.: Да за семь тысяч я сам тебе такие фотографии сделаю, и без всякого профессионализма!

М. (берет бумагу и карандаш, рисует на бумаге пару прямоугольников и протягивает мужу): Вот, полюбуйся!

С. (в недоумении): А что это такое?

М.: Это точно такой же дом, как у тебя на чертеже! Только без «всякого профессионализма».

С. (вздыхая): Ладно, зови своего профессионала.

В данном примере манипулятор (жена) копирует поведение (рисует на бумаге пару прямоугольников) и манеру речи (без «всякого профессионализма») объекта манипуляции (мужа) с целью убедить его позвать профессионального фотографа для семейной фотосессии.

Пример №2:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: жена показывает мужу новое платье.

М.: Саш, смотри какое я платье купила!

С. неуверенно отвечает: Красивое, Машунь... А зачем тебе новое платье?

М.: Как? Ведь у Тимы завтра день рождения! Все будут сидеть за столом, я должна быть красивой.

С. (встает с кровати): Понял, тогда я поеду куплю себе новую удочку. Ну как? У Тимки же день рождения...

В данном диалоге манипулятор (муж), используя тактику «зеркальной» манипуляции, дает понять объекту манипуляции (жене), что ее покупка вовсе не обязательна. Кроме того, выделенный РА также включает элементы иронии и скрытой угрозы (если жена на день рождения сына купила себе платье, то муж поедет и купит себе удочку).

Пример №3:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 3: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: Мать просит среднего сына Илью померить свитер.

И. (надел свитер): Мам, ну ведь я хотел новый свитер! Из магазина! А не старый свитер Тимы из коробки. И вообще, почему все мои новые вещи – это старые вещи Тимы?

С. (улыбается): Потому что они еще очень хорошие, сынок.

М.: Ты посмотри, ни дырочки, ни пятнышка, его еще можно носить и носить!

И. уходит, через некоторое время возвращается с вещами в руках. Протягивает

отцу штаны: *Пап, это тебе! Это дедушкины брюки, я их на чердаке нашел. Они новые, ты ведь их никогда не носил.*

Далее И. протягивает матери платье: *А это, мама, тебе! Бабушкино платье! «Ни дырочки, ни пятнышка, его еще можно носить и носить!»*

М. (убирает свитер): Завтра съездим в магазин за новым свитером.

В данном диалоге средний сын Илья копирует манеру поведения и речь своих родителей с целью убедить их перестать заставлять его донашивать старые вещи за своим братом Тимофеем. Манипуляцию можно считать удачной, так как Илье удалось добиться желаемого (родители купят ему новый свитер).

Пример №4:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: жена Тимофея Полина («П.»).

Коммуникант 3: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: Мать с Полиной сидят на кухне. Входит отец, держа в руках две рубашки.

С.: Маи, я же тебя просил погладить белую рубашку, а ты погладила синюю! Ну я же на встречу опаздываю.

М.: Ой, Саи, извини, я забегалась.

С.: Ты забегалась, а мне что делать? Пока белую рубашку поглажу, пока надену – это же уйма времени! Я что, много прошу?

М.: Саи, давай, пожалуйста, не будем говорить на повышенных тонах, потому что Полина беременна. Ее нельзя нервировать. Хорошо?

С. (задумчиво): Ну хорошо, давай не будем.

Через некоторое время отец заходит к Полине в комнату.

С.: Полин, спустись, пожалуйста, вниз. Наша мама тебе кое-что хочет сказать.

Полина спускается в гостиную. Мать смотрит телевизор.

П.: Мария Михайловна, что вы мне хотели сказать?

М. (недоуменно): Я?

С.: Маи, я хотел тебе сказать, что заказал новые рыболовные снасти и не

купил в магазине зеленый горошек.

М.: *Саш!*

С. (важно): *Маш, ну не надо ругаться. Полина беременна, ей нельзя нервничать. Я пошел.*

В данном примере манипулятор (отец) копирует поведение объекта манипуляции (жены) и реализует ответный РА просьбы с обоснованием (*Полина беременна, ей нельзя нервничать*), вовлекая в коммуникацию третье лицо (Полину), с целью смягчить реакцию Марии на свои действия (заказал новые рыболовные снасти и не купил зеленый горошек). Отметим, что уход мужа в конце диалога может быть связан с боязнью столкнуться с реакцией жены.

Пример №5:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 3: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: Илья сидит на кухне. В это время мать ставит около дивана доску, на которой выписаны предметы, которые будет сдавать Илья на сессии с графами для оценок.

И.: *Ма, а это что?*

М.: *Ну как? У тебя скоро сессия, и мы всей семьей будем тебя подстегивать. За хорошие оценки будем тебя хвалить, а за плохие тебе будет перед нами стыдно.*

И.: *Это, конечно, круто, мамуль. Но тебе не кажется, что это вторжение в мое личное пространство?*

М.: *Нет, не кажется. У тебя это должно вызвать повышенную мотивацию.*
Далее семья садится ужинать.

М.: *Всем приятного аппетита!*

И. подходит к доске и переворачивает ее. На доске написаны дни недели, а также графы с для оценок.

М.: *Илья, а что это такое?*

И. (довольный): *Мамуля, так мы будем тебя подстегивать! Если гречка*

невкусная, то это двойка, а если вкусная – пятерка, но это вряд ли.

М.: Нет, ну ты понимаешь, что это бред какой-то!

Макс.: Кстати, каша сегодня и правда была на троечку.

Мать встает и убирает доску с кухни.

В данном диалоге в роли манипулятора выступает средний сын Илья, который копирует поведение объекта манипуляции (своей матери) в отношении него (предлагает оценивать блюда матери так же, как она хотела оценивать его успеваемость), с целью убедить ее прекратить вторжение в его личное пространство.

Таким образом, мы можем утверждать, что явление манипуляции является характерным для семейного общения. Коммуниканты используют различные манипулятивные тактики для задабривания объекта манипуляции и извлечения из коммуникативной ситуации личной выгоды (особенно это характерно для детей). На основании анализа собранного материала можно сделать вывод о том, что, при реализации манипулятивных тактик детьми преобладает холодная манипуляция. Если речь идет о ситуациях, когда в роли манипулятора выступает родитель, а объектом манипуляции является ребенок – преобладать будет теплая манипуляция. Также нами были рассмотрены структурно простые (одноактные) манипуляции и манипуляции, состоящие из нескольких тактик (с их поэтапной реализацией). Отметим, что, несмотря на более сложную структуру последних, такие манипуляции также могут вести к коммуникативной неудаче (ввиду неверного выбора последовательности реализуемых тактик и их речевого наполнения). Тактика манипулятивного комплимента близкому окружению манипулируемого в рассмотренных нами диалогах семейной коммуникации не используется, так как коммуниканты находятся в близких родственных отношениях друг с другом, и, соответственно, данная манипулятивная тактика в этих условиях является нелогичной.

2. 1. 4. Шутливые речевые акты в семейной коммуникации

В данном параграфе нами будут рассмотрены примеры использования шутливых РА в семейной сфере на основе типологии Т. В. Нестеровой: шутливое

обращение, шутливое приветствие, шутливое прощание, шутливое поздравление, шутливое пожелание, шутливое приглашение, шутливое предложение, шутливое согласие/несогласие, шутливое извинение, шутливое сочувствие/утешение, шутливое соболезнование, шутливая просьба, шутливая похвала, шутливая благодарность, шутливый комплимент, шутливый отказ, шутливый совет.

1. Шутливый совет

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: Отец принимает контрастный душ в ванной, громко кричит. Дети ждут, когда он выйдет. Далее отец выходит из ванной.

И: Пап, а на кого ты там кричал?

С. (с улыбкой): На кого, на кого. **На болезни, чтобы боялись меня! Вам бы кстати тоже полезно было так «покричать»!**

В данном примере посредством выделенного РА адресант (отец) в шутливой форме советует детям принимать контрастный душ для укрепления здоровья.

2. Шутливое утешение

Коммуникант 1: муж Александр («С.»).

Коммуникант 2: жена Мария («М.»).

Ситуация общения: Родители вернулись домой, заходят на кухню. По всей кухне разбросаны раздавленные помидоры, все поверхности испачканы кетчупом.

М.: (в шоке): Саш, а это что?

С. (усмехается): **Не знаю, похоже на «Кровавую баню». Ну здесь хоть кетчуп, а не как там, Машунь.**

М. не реагирует на шутку.

В приведенном диалоге муж старается разрядить напряженную обстановку, используя шутливое утешение (отсылку к фильму ужасов «Кровавая

баня»). Отметим, что адресат (жена) настолько шокирована увиденным, что никак не реагирует на шуточный РА мужа.

3. Шутливое оправдание

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: отец ночью пришел на кухню, чтобы взять из холодильника пиво. За столом прячется Максим.

Макс.: Пап, ты что делаешь?! Ты же болеешь, а пиво холодное!

С. (растерянно, держит в руках бутылку пива): О, сынок... А я перепутал просто! Хотел вот молочка взять (берет бутылку молока со стола). Оно теплое! Так, стой. А ты что здесь делаешь?

Макс. (с улыбкой): А я тут водички решил попить, но тоже перепутал! (Показывает отцу сникерс)

С. (смеется): Ясно, сынок. Пошли спать!

В этом примере младший сын Максим копирует речь отца, реализуя РА оправдания в шуточной форме. Отец распознает шутку, о чем свидетельствует его ответная реакция (смех).

4. Шутливая похвала

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 3: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: мать с отцом возвращаются домой. Их встречает Максим в игрушечной военной каске с игрушечным ружьем.

М.: Максим, а что ты делаешь?

Макс.: Я собираюсь в армию!

С.: Интересно, а зачем тебе в армию, сынок?

Макс.: Потому что скоро 23 февраля, а подарки дарят только тем, кто служил в армии.

М.: Сынок, ну это раньше подарки дарили только тем, кто служил в армии, а сейчас это общенародный праздник, и подарки дарят всем мужчинам.

Макс.: То есть, мне необязательно идти в армию?

М.: Ну конечно нет!

Макс.: Ура! (Снимает каску, убегает к себе в комнату)

С. (жене): Это был самый быстрый дембель в истории.

М. (смеется): Это точно.

В данном диалоге представлен РА (адресованный жене Марии), посредством которого адресант (отец) реализует шутовую похвалу младшего сына Максима. Шутка является удачной и выполняет свою основную функцию (развеселить адресата).

5. Шутивное неодобрение

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: жена Тимофея Полина («П.»).

Ситуация общения: Отец купил домой кулер. На следующее утро он пришел на кухню, чтобы попить воды, однако кулер оказался пустым. В это время Полина готовит салат.

С. (озадаченно): Полин, ты не знаешь, куда вся вода в кулере делась? Я же только вчера новую бутылку поставил. Или все местные звери приходили сюда на водопой?

П. (смеется): Нет, я не в курсе.

Выделенный РА можно считать шутивным, так как отец таким образом шутит над своими родными, сравнивая их со зверями, а кулер на кухне – с водопоем. Полина распознает шутовую тональность РА, о чем свидетельствует ее ответная реакция (смех).

Кроме того, мы проанализировали собранный материал в соответствии с некоторыми приемами ЯИ, выделенными В. В. Дементьевым, В. З. Санниковым и Т. А. Гридиной. Наиболее частотным можно назвать употребление шутовых РА, где комический эффект достигается за счет трансформации устойчивых выражений, терминов или поговорок. Рассмотрим следующие примеры:

Пример №1:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: девушка Тимофея Полина («П.»).

Ситуация общения: мать разбирает продукты после похода в магазин. Полина занимается йогой в гостинной.

*П.: Мария Александровна, вам обязательно нужно заняться йогой! В восточной культуре есть множество поз, которые помогают достичь гармонии и полного расслабления: «**Поза лотоса**», «**Поза верблюда**», «**Поза воина**», «**Поза собакой мордой вниз**» ...*

*М.: Знаешь, Полин, я с самого утра была **в позе повара, позе уборщицы, позе ишака** сходила в магазин. Теперь, когда Максим придет из школы, мне придется принять **позу проверяльщика уроков**. После этого, вечером я буду **выглядеть, как ты говоришь, «собакой мордой вниз**». Потом доберусь до кровати, приму **позу трупа**, чтобы достичь гармонии и полного расслабления! Так что, пожалуйста, присоединяйся! Не знаю, как у вас на востоке, а у нас здесь это очень полезная практика!*

П.: Конечно, я помогу!

*М. (с улыбкой): Ну, **тогда прими пока позу чистильщика моркови**, а там посмотрим.*

Данный пример совмещает в себе шутливую и ироническую семантику. Комический эффект достигается за счет трансформации наименований поз в йоге и переноса специальной терминологии в бытовой контекст: «я с самого утра была **в позе повара, позе уборщицы, позе ишака** сходила в магазин. Теперь, когда Максим придет из школы, мне придется принять **позу проверяльщика уроков**. После этого, вечером я буду **выглядеть, как ты говоришь, «собакой мордой вниз**»...» В рассмотренном примере также присутствует шутливая просьба «ну, **тогда прими пока позу чистильщика моркови**, а там посмотрим». Иронический подтекст здесь считывается за счет использования нарочито ложной семантики высказывания (сочетание несочетаемого) «**приму позу трупа, чтобы достичь гармонии и полного расслабления**», а также за счет

использования словосочетаний с чисто номинативным значением «*поза трупа, поза проверяльщика уроков, поза ишака*».

Пример №2:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: жена готовит на кухне. Вдруг замечает пчелу и начинает звать мужа.

М.: Саш! Иди быстрее сюда!

С. (прибегает): Ну? Что за шум, а драников нет?

В этом диалоге комический эффект достигается за счет трансформации пословицы «Что за шум, а драки нету?» в шутливый РА «Что за шум, а драников нет?», основанной на фонетическом сходстве слов «драки» и «драники».

Также для создания комического эффекта в семейном общении используется прием речевой маски. Рассмотрим подробнее на примерах:

Пример №1:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Коммуникант 3: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 4: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: отец с младшим и средним сыновьями смотрит интеллектуальное шоу «Что? Где? Когда?». В гостиную заходит мать.

М.: Так, знатоки, ну-ка скажите, что мне приготовить?

С. (воображая себя игроком шоу): Так сложный вопрос. Ну-ка давайте, ребята, версии, версии.

И.: Мне кажется, макароны по-флотски.

Макс.: Нет, макароны были позавчера.

С.: Еще версии? Может быть, картошку?

И.: Нет, если картошку – нам придется ее чистить.

С.: Так нет, еще идеи?

Макс.: Чипсы!

Все хором: Точно!

М.: Так, время!

И.: Госпожа ведущая, отвечает Макс.

Макс. (важно): Я думаю, чипсы, кола и чай с конфетами.

М.: И это... Неправильный ответ! На кухне стоит черный ящик, и в нем лежит картошка. Так что, уважаемые знатоки, идем чистить картошку. А я беру музыкальную паузу (включает телевизор).

Данный пример представляет собой шуточный РЖ в форме полилога. Семья использует прием речевой маски, имитируя поведение игроков в программе «Что? Где? Когда?». Мать имитирует языковой образ ведущего, а отец с сыновьями копируют речевое поведение знатоков.

Пример №2:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 3: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: Средний сын спрашивает у отца, что нужно сделать, чтобы быть депутатом.

С.: Ну, нужно вырасти, получить образование, заслужить уважение. И еще нужно уметь красиво обещать.

И.: А выполнять обязательно?

С.: Желательно.

И.: То есть, необязательно?

Тут в комнату входит мать и просит сына сходить за хлебом.

И. (встает и говорит): Мама, я сейчас не могу сходить за хлебом. Но обещаю, что в ближайшие два-три часа, максимум день, меры обязательно будут приняты. Я клянусь.

М. (строго): Ничего не хочу слышать, быстро иди в магазин.

Мать уходит из комнаты.

С. (с улыбкой): Сынок, ничего не поделаешь. Кроме депутатов есть еще и

президент. (Намек на маму)

В данном примере средний сын Илья использует прием речевой маски, основанный на имитации речевого поведения депутата с целью отсрочить свой поход в магазин за хлебом. Отец поддерживает шутовую тональность диалога, вводя в контекст мать в качестве президента, который стоит выше депутатов и от него зависит окончательное принятие решения (идти сыну за хлебом или нет).

Пример № 3:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 3: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: отец болеет. Максиму нужно отнести ему тарелку с фруктами. Он надевает резиновые перчатки, целлофановый халат и противогаз. По рации Максим общается с Ильей.

Макс.: Первый-первый, как слышно? Вхожу в зону заражения.

И.: Слышу прекрасно, доложите обстановку.

Макс.: Похоже, уровень заражения высокий. Если что, вытаскивайте меня отсюда. (Обращается к отцу) Офицер, это вам! (ставит фрукты на стол).

С.: Спасибо, приколисты!

Макс.: Посылка доставлена, возвращаюсь на базу.

Приведенный диалог представляет собой шуточный РЖ, в котором дети (Максим и Илья) используют прием речевой маски, имитируя поведение военных, находящихся в зоне заражения.

Далее приведем примеры коммуникативных ситуаций, где комический эффект достигается за счет использования приема «обманутого ожидания»:

Пример №1:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: средний сын смотрится в зеркало в ванной. Заходит мама.

И.: Mam, смотри, а я ведь уже совсем взрослый.

М.: Да? Почему?

И.: Ну, потому что у меня уже почти такие же усы как... Как у тебя!

Сын смеется.

М. (недоуменно): Что?! (Далее с улыбкой) Ну я тебе сейчас!

В данном диалоге средний сын Илья выдерживает паузу и далее говорит об усах своей матери, таким образом, нарушая ее экспектации. Создается эффект неожиданности, которой переходит в удачную шутку (мать понимает шутку Ильи и смеется вместе с ним).

Пример №2:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 3: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: мать и отец болеют. Дети за ними ухаживают. Илья на кухне готовит обед, входят мать с отцом.

М.: Илюш, что у нас сегодня на обед?

И.: Национальное монгольское блюдо! Мясо с тестом!

М.: Интересно! Ну и как оно готовится?

И. (с улыбкой): Очень просто. Мам, пап, у меня пельмени разварились!

М. и С. (смеются): А-а, понятно!

В приведенном примере средний сын Илья для создания комического эффекта использует прием «обманутого ожидания» (интригует родителей тем, что приготовил национальное монгольское блюдо, которое в дальнейшем оказывается пельменями). Шутка является удачной и выполняет свою основную функцию (развеселить адресата).

Также рассмотрим примеры дисгармоничных РА, в которых языковая игра основывается на приеме речетворчества. В данном случае речь идет о «детских дразнилках», в которых содержатся окказиональные неологизмы:

Пример №1:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: семья за столом. Средний сын Илья дразнит младшего.

И.: *А Макса вчера наперегонки девочка обогнала!*

Макс.: *Никто меня не обогнал. Я быстрее всех в классе бегаю!*

И.: *Ага, быстрее! Когда тебя девчонки побить хотят – вот тогда быстрее!*

Макс.: *Я сам кого хочешь побью! А ты только языком болтать умеешь, потому что ты языкоболтун!*

И.: *А ты слаботрус! Потому что слабак и трус!*

В данном диалоге языковая игра основывается на приеме речетворчества. Дети обзывают друг друга, используя окказиональные образования, созданные на основе сложения двух основ и интерфиксации: «языкоболтун» - от словосочетания «болтать языком», «слаботрус» - от слов «слабак» и «трус».

Пример №2:

Коммуникант 1: младший сын Максим («Макс.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Коммуникант 3: мать Мария («М.»).

Ситуация общения: Мать на кухне готовит обед. Максим сидит рядом и разглядывает подсолнечное масло. В соседней комнате сидит Илья и смотрит телевизор.

Макс.: *Мам, а ты знаешь, что придает желтый цвет этому маслу?*

М. (задумалась): *Семечки подсолнуха?*

Макс.: *Нет, это ксантофиллы.*

М.: *Кто?*

Макс.: *Ну это такой вид каротиноидов. То есть, тетратерпеноидов. Но это не чистые тетратерпены, а окисленные соединения.*

М. (озабоченно): *Знаете, что! Пойдите кто-нибудь в магазин и купите масло без вот этих... каротиноидов. В общем, купите нормальное натуральное масло!*

Макс.: *Мам, ну я к олимпиаде готовлюсь.*

М.: *Илюш, тогда ты пойдди сходи.*

И. (обращается к Максиму): Слышишь, кретиноид, не мог бы своими знаниями где-то в другом месте блистать.

В приведенном примере Илья создает окказиональное образование «кретиноид» на основе созвучия терминов «каротиноид» и «тетратерпеноид», которые использует Максим, с целью оскорбить брата. В этой связи данную коммуникацию можно считать дисгармоничной. Отметим, что такие окказионализмы свойственны, в большей степени, детям.

Отдельно рассмотрим примеры, где комический эффект достигается за счет самой ситуации общения, в которой дети в силу возраста неверно истолковывают речь взрослых и совершают поступки, которые со стороны выглядят смешно. Заметим, что такие примеры достаточно частотны.

Пример №1:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: мать просит детей выпить по таблетке для профилактики. Младший сын спрашивает, что такое профилактика.

С.: *Профилактика – это некие меры для предотвращения опасности, понимаешь?*

Макс.: *Ааа! Профилактика – это спрятанный дневник, чтобы не наказывали за двойки!*

В данном примере комический эффект (для зрителя) создается за счет ложной этимологии лексемы «профилактика» младшим сыном Максимом. Объяснение значения данного слова отцом Максим переносит в свою «реальность» (опасность для Максима представляет наказание за двойку, а меры по предотвращению этой опасности – спрятанный дневник).

Пример №2:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младшая сестра Полины Верочка («В.»).

Ситуация общения: в гости к семье приехала сестра Полины – Верочка. Родители знакомятся с Верочкой.

С.: Привет, Верочка! Я – дядя Саша (протягивает руку).

В.: Здравствуйте, дядя Саша. А повернитесь, пожалуйста.

С. недоуменно поворачивается.

В.: А где у вас горб?

С.: А почему ты решила, что у меня должен быть горб?

В.: Папа говорит, что Саша – мужик хороший, но у него вся семья на горбу ездит.

С. с женой переглядываются (коммуникативно значимое молчание).

С.: А, в этом смысле... Правильно твой папа говорит, Верочка...

В.: А я тогда тоже попозже покатаюсь, ладно?

С.: Ну, раз все катаются, ты тоже покатайся.

В этом примере реализуется шутливое предложение. Комический эффект достигается за счет того, что младшая сестра Полины Верочка буквально восприняла иронию отца «Саша – мужик хороший, но у него вся семья на горбу ездит» (отец имел ввиду, что Александр очень мягкий, и им в семье все пользуются). Верочка же подумала, что у Александра действительно есть горб.

Пример №3:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: младший сын с отцом в магазине.

С. (подходит к сыну): Максим, куда же ты столько хлопьев то набрал?

Макс. (гордо): Не волнуйся, пап! Это все бесплатно!

С.: Это как так?

Макс.: Ну смотри, тут написано, что каждая третья пачка бесплатно. Ну вот я каждую третью и взял! Смотри – раз, два, забрал и они бесплатно!

Экономия!

В этом диалоге комический эффект (для зрителя) достигается также за счет того, что младший сын Максим буквально воспринял акцию в магазине «каждая третья пачка бесплатно» (имелось ввиду, что при покупке двух пачек, третья – в подарок). Максим наивен (в силу возраста). Он решил, что достаточно просто

посчитать до трех и выбрать каждую третью пачку, чтобы они достались ему бесплатно.

Пример №4:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: младший сын спрашивает у родителей.

Макс.: Мам, пап, а в Питере есть зоопарк?

С.: Ну есть, наверно, а что?

Макс.: А там есть клетка с обезьянами?

С.: Ну наверно, а что такое?

Макс.: Да нет, ничего. Значит Тима не врет. Просто Тима сказал, что когда он был в Питере, он полдня в обезьяннике провел.

В данном примере комический эффект (для зрителя) создается за счет восприятия Максимом лексемы «обезьянник» в буквальном смысле как «Помещение для обезьян в зоопарке, в питомнике». Максим в силу возраста не догадывается о существовании другого значения данного слова, представленного в «словаре русского арго» - «камера предварительного заключения; специальное помещение для задержанных в отделении милиции». Родители же истолковали значение данного слова верно, и, скорее всего, у них появилось много вопросов к старшему сыну Тимофею.

Пример №5:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младший сын Максим («Макс.»).

Макс.: Пап, Тима сказал, что мы дом купили в ипотеку. А это как?

С.: Ну, понимаешь сынок. Сейчас мы заплатили только за часть дома, например, за гостиную. Потом мы заплатим за кухню, через некоторое время за коридор. И так, через несколько лет дом будет полностью наш.

Через час **С.** заходит в комнату к **Макс.:** *Макс, ты почему только гостиную пропылесосил?*

Макс. (гордо): Пап, я пылесосу по ипотеке. Сначала я пропылесосил гостиную, через некоторое время я пропылесосу кухню, потом коридор. И через несколько лет весь дом будет пропылесошен!

С.: Да ты прям на лету схватываешь...

В данном примере комический эффект (для зрителя) создается за счет ложной этимологии лексемы «ипотека» Максимом. Объяснение значения данного слова отцом Максим переносит в свою «реальность». Кроме того, в данном диалоге реализуется шутивная похвала Максим отцом.

Данные ситуации близки к анекдотическим, так как в них комический эффект создается не столько на основе ЯИ, сколько за счет самой ситуации общения и неверного, «детского» декодирования РА взрослых младшим сыном Максимом.

Таким образом, основными приемами достижения комического эффекта при реализации шутивных РА являются трансформация устойчивых выражений, использование приема «речевой маски», прием «речетворчества» (свойственно детям), а также ложная этимология слов (свойственно младшему сыну Максиму).

2. 1. 5 Иронические речевые акты в семейной коммуникации

В этом параграфе мы проанализируем собранные примеры употребления иронических РА в сфере семейной коммуникации, изучим самые распространенные приемы создания таких РА в семейном общении.

1. Рассмотрим использование эмоционально-оценочных слов в иронических РА:

Пример № 1:

Коммуникант 1: старший сын Тимофей («Т.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: старший сын Тимофей похвастался перед средним сыном, что сейчас пойдет водить машину. Однако отец для начала заставил его помыть машину. Тимофей моет машину, из дома выходит средний сын.

И.: О, Тимох! Круто водишь!

Т.: Да иди ты.

И.: Только ты смотри, сильно не гони, а то руки устанут!

В этом примере средний сын Илья иронизирует над тем, что вместо вождения Тимофей занимается мытьем отцовской машины, используя иронический РА в форме похвалы «Круто водишь!», и далее – иронический совет: «Только ты смотри, сильно не гони, а то руки устанут!».

Пример № 2:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: младший сын Максим («Макс.»).

Ситуация общения: муж возвращается с работы. Жена его встречает.

М.: Ну, как прошла встреча?

С.: Просто прекрасно! Завтра повезу показывать им проект!

Макс. (входит в прихожую и показывает разрисованный лист с проектом отца): Папа, мама, мне сегодня пятерку по рисованию поставили!

С. (в шоке): Ну, или не повезем показывать проект...

Макс.: Пап, ну что такое?

С. (вздыхает, с улыбкой смотрит на маму): Да нет, сынок, просто очень талантливо...

В данном примере мы наблюдаем двойную адресацию при реализации РА «Да нет сынок, просто очень талантливо». С одной стороны, этот РА можно считать похвалой, адресованной младшему сыну. С другой стороны, данный РА является ироническим (ирония адресована матери Максима, так как младший сын воспринимает слова отца всерьез).

Пример № 3:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: старший сын Тимофей («Т.»).

Ситуация общения: мать и отец сидят на кухне. Приходит Тимофей.

Т. (протягивает родителям коробочки): Мам, пап, у меня для вас подарки!

М.: Как приятно! Спасибо! А что это такое?

С. (восторженно:) Маш, да это же фитнес-браслеты для нас, молодых и активных! Спасибо, сынок!

Т.: Пап, ну вообще-то это не фитнес-браслет, это кнопка жизни! Вы ведь у меня, так сказать, уже в возрасте... Я скоро женюсь, уеду, средний мелкий в институт поступит, мелкий мелкий еще мелкий. Ну кто же вам поможет в случае чего?

М. (настороженно): В смысле, в случае чего?

С.: Да, и в смысле «так сказать, уже в возрасте»?

Т.: Вот смотри, здесь есть кнопка «SOS», нажимаешь на нее и браслет тебя сразу соединяет со скорой, МЧС или полицией.

С. (с натянутой улыбкой): **Хорошо, что не с похоронной конторой... Да, спасибо сынок. (смотрит на шокированную жену) Твои подарки нам всегда приносят только радость!**

В рассматриваемом диалоге отец иронизирует над странным подарком Тимофея, используя, во-первых, аномальную семантику высказывания (*Хорошо, что не с похоронной конторой...*), во-вторых, иронический РА в форме благодарности «Да, спасибо сынок. Твои подарки нам всегда приносят только радость!», а в-третьих, паралингвистические средства (натянутая улыбка).

Пример № 4:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: младшая сестра Полины Верочка («В.»).

Ситуация общения: вся семья ужинает на кухне.

С.: Дорогие друзья, я очень рад, что мы наконец узнали пол нашего внука!

М.: Да, вот уж была проблема!

И.: Да, третья в моем рейтинге проблем.

Макс.: Ну что, осталось только имя выбрать?

М.: Точно, имя!

И.: Всем спасибо, я пошел.

Т.: Илюх, ты куда?

И.: Как-же? Пойду обновлю рейтинг проблем. Причем, новую проблему подкинула старая (имеет ввиду Макса).

П.: А по-моему, это приятные хлопоты.

И.: Зная нашу семью, о-очень!

В этом примере средний сын Илья иронизирует над тем, что семья считает крайне важными событиями установление пола ребенка, а также выбор имени. Для создания иронического РА Илья использует лексику с положительно-оценочной номинацией (*о-очень приятные*), специально выделяя данное слово голосом для усиления эффекта.

Таким образом, можно утверждать, что использование эмоционально-оценочных слов в иронических РА довольно распространено в семейной коммуникации. При этом, в данном приеме создания иронии задействована в основном положительно-оценочная лексика в то время, как слова с отрицательной оценкой практически не используются.

2. Далее рассмотрим реализацию иронии на уровне слова или словосочетания (по терминологии О. П. Ермаковой – использование слов с чисто номинативным значением):

Пример №1:

Ситуация общения: муж купил домой беговую дорожку.

Жена: *Ну, и зачем нам нужен этот новый пылесборник?*

Данный РА является ироническим, показателем иронии в нем служит слово «пылесборник», использованное женой при обозначении купленной беговой дорожки. Таким образом, жена иронизирует над тем, что муж не будет заниматься спортом, а беговая дорожка будет стоять и собирать пыль.

Пример № 2:

Ситуация общения: отец фотографирует детей и жену. Старший сын Тимофей смотрит фото на фотоаппарате и видит, что все головы на снимке «обрезаны».

Тимофей, усмехаясь: *Па, да ты у нас палач!*

Показателем иронии в представленном ироническом РА служит лексема «палач». Тимофей переносит значение данной лексемы («лицо, приводящее в исполнение приговор о смертной казни путем отрубания головы») в бытовой контекст путем метафоризации значения на основании сходства действий отца (на снимке отец «обрезал» всей семье головы) и действий палача.

Пример № 3:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: страшный сын Тимофей («Т.»).

Ситуация общения: Отец возвращается из магазина. Его встречает Тимофей.

Т.: Пап, ты купил, что я тебя просил?

С. (протягивает пакет): Да, конечно, сынок.

Т.: Сколько я тебе должен?

С.: Около пятисот рублей.

Т.: А поточнее?

С.: Около пятисот рублей, сынок.

Т.: Папа, папа... У меня скоро сын родится. У меня сейчас каждая копеечка на счету. Вот сегодня я здесь переплачу двадцать рублей, завтра там тридцать. Вот тебе выходит баночка смеси, понимаешь? Так что скажи, сколько я тебе должен без округлений.

С.: Без округлений ты мне должен пятьсот семьдесят два рубля.

Т. (встает, роется в кармане и достает пятьсот рублей): Ну... Пятьсот так пятьсот.

С.: Пакет забыл, счетовод.

Показателем иронии в данном РА служит лексема «счетовод». Путем ввода данной лексемы в бытовой контекст («Счетовод — младший бухгалтер или помощник бухгалтера, выполняющий первичные, вспомогательные функции бухгалтерского учёта». В настоящее время термин хоть и не является архаизмом, однако в качестве названия профессии почти не употребляется) отец иронизирует над поведением старшего сына Тимофея, а также над его материальным положением.

Пример № 4:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: Илья на кухне готовится к экзамену по географии.

Заходят мать с отцом.

М.: Илюш, а Тима с Полиной помирились?

И.: Да забейте вы на них. Как говорит география, любой локальный конфликт рано или поздно заканчивается, а особенно если в нем участвуют такие слаборазвитые стороны.

М.: Ладно, сейчас мы с папой их помирим.

И.: У-у, миротворцы подтянулись.

Выделенные РА являются ироническим, показателями иронии в них служат словосочетание «слаборазвитые стороны», а также специальная лексика «миротворцы», введенная Ильей в контексте терминологической речи (*любой локальный конфликт рано или поздно заканчивается, а особенно если в нем участвуют такие слаборазвитые стороны*), но перенесенная в бытовой контекст. Таким образом, Илья иронизирует над стремлением родителей постоянно вмешиваться в конфликты.

Пример № 5:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: мать Мария («М.»).

Коммуникант 3: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: Средний сын Илья приглашен на день рождения. Мама, чтобы сэкономить, приготовила в качестве подарка для именинника торт «Королевскую ночь». После дня рождения Илья приходит домой.

М.: Ну, как все прошло?

И.: Отлично! Мой подарок был самым лучшим! Так что готовься, мам. Теперь я приглашен еще на три дня рождения, даже к Ване, с которым мы никогда не

дружили. И все хотят «Королевскую ночь»!

Илья уходит.

С. (с улыбкой) озадаченной жене: Ну что, копилочка моя?

Рассмотренные нами выше примеры позволяют сделать вывод о том, что прием создания иронических РА с помощью слов с чисто номинативным значением (реализация иронии на уровне слова или словосочетания) является типичным и довольно частотным для семейной коммуникации.

3. Далее рассмотрим примеры использования в иронических РА слов с количественным значением:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: дети втроем сидят на гамаке. Подходит отец.

С.: Ну ребят, я же этот гамак специально для вас повесил! А вы на него втроем уселись! Этот гамак ведь рассчитан на вес только одного человека!

Дети встают с гамака, папа садится на него. Гамак тут же рвется.

И. (с хитрой улыбкой): Пап, кажется, в тебе как минимум четыре человека...

В данном примере дети иронизируют над тем, что у отца есть лишний вес, используя словосочетание с количественным числительным «четыре человека».

4. Еще одним приёмом создания иронии в семейной коммуникации можно назвать намеренное употребление высокой, книжной лексики в бытовом общении:

Ситуация общения: Тимофей приходит на кухню, открывает холодильник, берет молоко и пьет из упаковки. За этим молча наблюдает мама. Тимофей замечает мамин строгий взгляд. Он также молча берет стакан, ставит его перед мамой, наливает туда молоко и пьет.

Мать: Как любезно с Вашей стороны, молодой человек!

В данном примере можно говорить о том, что «стилистический повышенный» РА «Как любезно с Вашей стороны, молодой человек!» реализует

интенции упрека и иронической похвалой, которую мать реализует с помощью нетипичного обращения к сыну «молодой человек» и на «Вы».

5. Также в данном параграфе мы предлагаем рассмотреть в качестве приема создания иронии ссылку на прецедент в форме пародирования:

Пример № 1:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: старший сын Тимофей («Т.»).

Ситуация общения: отец решил научить Тимофея вождению. После очередного урока Тимофей и мать сидят в гостиной.

М.: Тим, как там ваши с папой уроки по вождению?

Т.: Нормально. Сегодня как раз проходили «Да убери ты эту чертову ногу с педали пока я тебе уши не оторвал!»

М.: О, вы быстро учитесь! Значит «Неужели так сложно запомнить своей пустой головой про ремень безопасности!» вы уже прошли?

Т.: Еще утром.

В данном диалоге ирония создается за счет использования матерью и Тимофеем ссылок на прецедент, таких как «Да убери ты эту чертову ногу с педали пока я тебе уши не оторвал!» и «Неужели так сложно запомнить своей пустой головой про ремень безопасности!» (используются фразы отца, которые он повторял на уроках по вождению и жене, и сыну). Коммуниканты пародируют речевое поведение отца и иронизируют над ним.

Пример №2:

Коммуникант 1: отец Александр («С.»).

Коммуникант 2: средний сын Илья («И.»).

Ситуация общения: Отец с Ильей возвращаются домой пешком, так как их машина в ремонте.

И. (уставший): Пап, ну когда мы уже новую машину купим? Или старую починим.

С.: Да ты лучше об этом не думай, сынок! Думай о том, что дышишь свежим воздухом, разгоняешь молодую кровь. Да это даже хорошо, что мы недельку-

другую поедим на электричке, походим пешком!

И. *(в шоке): Недельку? Другую?! Пап!*

С.: *Да ладно, сынок, что ты. Кстати, я завтра дома. Вот, возьми мой проездной!*

Спустя некоторое время Илья с отцом сидят на кухне и пьют чай. На кухню заходит мать и просит отца сходить за молоком.

С.: *Сбегай! Маш, туда два километра, а машины нету! Я и так сегодня туда-сюда, заматался. Пускай мелкий сбегает, ну.*

И.: *Пап, а ты не об этом думай, а о том, что дышишь свежим воздухом, разгоняешь молодую кровь! Проездной дать?*

С. (встает): *Ну и ладно! Заплывай жиром. А папка у тебя будет здоровым и стройным! Я в магазин.*

В данном диалоге ирония создается за счет использования Ильей ссылки на прецедент: «Пап, а ты не об этом думай, а о том, что дышишь свежим воздухом, разгоняешь молодую кровь! Проездной дать?». Адресант пародирует речевое поведение отца с целью «подколоть» его, а также убедить пойти в магазин вместо него.

6. Сигналом иронии может являться нарочито «ложная», аномальная семантика высказывания:

Пример №1:

Коммуникант 1: мать Мария («М.»).

Коммуникант 2: отец Александр («С.»).

Ситуация общения: семья решает, в какой день устроить семейную фотосессию. Дети ссорятся, все хотят в разные дни.

С. (грозно): *Так, все! Фотографируемся во вторник.*

Дети уходят в комнаты.

М.: *Но во вторник я не могу...*

С.: *А что, твои дела никак нельзя отложить?*

М.: *Ну конечно. Главное, чтобы Тимофей сходил с друзьями в кино, Максим посмотрел мультики, чтобы Илья насладился собственным эгоизмом. А*

150 человек из серьезной финансовой компании подождут!

С. (уже не грозно, а заикаясь): Машунь, ну... Мы что-нибудь придумаем...

Выделенный РА можно считать ироническим, так как при его реализации жена в утвердительной форме говорит о важности явлений, которые на самом деле второстепенны («главное, чтобы Тимофей сходил с друзьями в кино, Максим посмотрел мультики») или вовсе абсурдны («чтобы Илья наслаждался собственным эгоизмом»), то есть использует прием создания «аномальной» семантики высказывания.

Пример №2:

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: родители собираются в магазин. Муж лежит на кровати, жена собирается.

С.: Маш, ты собралась уже?

М.: Нет, мне нужно еще собрать сумку и накраситься.

С.: Знаешь, Маш, за то время, пока ты собираешься, я бы кучу дел переделал: собрался бы, машину прогрел, фары протер, у мелких задания проверил, посуду бы помыл... И еще бы время пропылесосить весь дом осталось!

М.: Но вместо всего этого ты мучаешься: лежишь и смотришь телевизор.

Бедненький!

С.: Машунь, ты единственная меня понимаешь!

Выделенный РА следует считать ироническим, так как при его реализации жена использует прием создания «аномальной» семантики высказывания, жалея мужа Александра за действия, которые, наоборот, приносят удовольствие и считаются отдыхом.

7. Также рассмотрим особые случаи создания иронии, где показателями иронического подтекста выступают паралингвистические средства (ироническая улыбка, ухмылка, усмешка, ироническая интонация):

Коммуникант 1: жена Мария («М.»).

Коммуникант 2: муж Александр («С.»).

Ситуация общения: жена и муж едут в машине, муж просит достать салфетки из бардачка. Жена открывает бардачок, а там очень много мусора.

М.: Саи, у тебя тут настоящая помойка! Как так можно то?

С.: Ну накопилось, Машунь.

М.: Накопилось! Можно было бы и разобраться. Здесь вообще ничего найти невозможно. Если здесь и были салфетки, то их, наверное, тараканы унесли.

С.: Ха-ха, очень смешно.

М.: Сейчас посмотрю, у меня в сумочке должна быть пачка.

Жена начинает рыться в сумочке, а там такой же бардак, как в бардачке.

С. (с улыбкой, ехидно): Помойка, говоришь, Маш?

М.: Ну, накопилось!

С.: А про тараканов ты что-то говорила, да?

В данном диалоге представлено несколько реализаций иронических РА. В начале диалога жена посредством иронического РА упрекает мужа за беспорядок в бардачке. Далее муж, заметив беспорядок в сумочке жены, реализует ответную иронию (*Помойка, говоришь, Маш? А про тараканов ты что-то говорила, да?*), используя ссылку на прецедент, а также паралингвистические средства (ироническая улыбка и интонация говорящего).

Кроме того, необходимо отметить, что некоторые приемы создания иронии, описанные нами в 1 главе работы, в речевых реализациях исследуемых коммуникантов не встречались вовсе. Например, использование собственно модальных слов или местоимений. Можно предположить, что данные приемы более характерны для текстов художественной литературы.

Таким образом, на основании рассмотренных примеров употребления иронических РА в семейном общении можно сделать вывод о том, что в качестве частотных приемов создания иронии выступает использование слов с чисто номинативным значением, слов с положительной оценкой, а также использование ссылки на прецедент в форме пародирования.

Выводы по второй главе

Во второй главе ВКР в соответствии с принятыми в качестве рабочих классификациями единиц НК, описанных в 1 главе, собранный материал был рассмотрен и описан нами с точки зрения не прямых способов выражения РИ. Всего было проанализировано 286 диалогов из телесериала «Родители», из них 52 дали реализации манипулятивных РА, 63 дали реализации намеков, 39 дали реализации иронических РА и 36 – реализации шутливых РА. 48 примеров представляли собой реализации КСКРА, не содержащих намеки. Отметим, что в некоторых диалогах было представлено сразу несколько реализаций различных единиц НК (46). Установлено, что:

КСКРА активно используются в семейной коммуникации в различных ситуациях общения, многие из них являются полиинтенциональными.

1. В группе КСКРА, не содержащих намеки, в семейной коммуникации преобладают репрезентативы, рогативы, директивы, обращения (вокативы), а также экспрессивы. Они реализуют различные интенции:

1. Рогативы – просьба, извинение, требование, запрет, похвала.
2. Репрезентативы – согласие, побуждение к действию, отказ.
3. Экспрессивы – побуждение, несогласие, упрек.
4. Вокативы – побуждение к действию, приказ, упрек, отказ.
5. Директивы – побуждение к действию, отказ.

Можно сделать вывод о том, что наиболее часто члены семьи используют КСКРА, не содержащие намеки, чтобы реализовать интенции просьбы, побуждения к действию, отказа, упрека, извинения, похвалы.

2. Использование различных видов КСКРА-намеков является крайне частотным для семейного общения и помогает коммуникантам в ситуациях, когда они не могут или не хотят выразить передаваемую информацию прямо. Наиболее частотным в данной семье является употребление просьб-намеков, упреков-намеков, угроз-намеков, а также советов-намеков. К наиболее редким реализациям можно отнести комплимент-намеки, осуждение-намеки, критика-намеки.

3. Явление манипуляции также частотно для семейной коммуникации. Члены семьи (преимущественно дети, а также жена в отношении мужа) используют различные манипулятивные тактики для задабривания объекта манипуляции и извлечения из коммуникативной ситуации личной выгоды. При реализации манипулятивных РА наиболее частотным является использование тактик манипулятивной угрозы, манипулятивной просьбы, «зеркальной манипуляции», тактики «взятия на слабо», апелляции к жалости. К наименее частотным тактикам можно отнести тактику манипулятивного самоуничижения, тактику манипулятивного примирения с действительностью, тактику «Сами мы не местные». Тактика манипулятивного комплимента близкому окружению манипулируемого в рассмотренных нами диалогах семейной коммуникации не используется, так как коммуниканты находятся в близких родственных отношениях друг с другом, и, соответственно, данная манипулятивная тактика в этих условиях является нелогичной.

4. Использование шуточных РА характерно для семейного общения. В проанализированном нами материале отмечены следующие шуточные КСКРА: шуточный совет, шуточное утешение, шуточное оправдание, шуточное неодобрение, шуточная похвала.

Комический эффект в представленных шуточных РА может достигаться за счет трансформации устойчивых выражений, использования приема «речевой маски», а также ложной этимологии слов, возникающей в ситуациях, близких анекдотическим. Нами также были выявлены ситуации, в которых речевое поведение детей (с точки зрения массового адресата – зрителя) выглядят смешно. Это касается ложной этимологии, которая включена в реплики маленьких детей. Отметим, что сами дети при этом не шутят. Также нами были приведены примеры дисгармоничных РА, в которых языковая игра основывается на приеме речетворчества (речь идет о «детских дразнилках», в которых содержатся окказиональные неологизмы), однако данные явления не являются предметом нашего исследования.

5. Проведенный анализ иронических РА показал, что в качестве основных приемов создания иронии выступают употребление в иронических РА слов с чисто номинативным значением, слов с положительной оценкой, а также использование ссылки на прецедент в форме пародирования.

6. В семейной коммуникации присутствует комбинаторика РА в одной реплике коммуниканта, которая позволяет содержательно дополнить или усилить имплицитный смысл высказывания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тема нашей работы – «Косвенные средства трансляции речевых намерений в семейной коммуникации (на примере телесериала «Родители»)».

Перед нами стояла цель – описать семантику и прагматику косвенных средств трансляции речевых намерений в семейной коммуникации (на примере коммуникации членов одной семьи).

В соответствии с указанной целью в первой главе нашей работы была проанализирована литература по теме исследования, представлены дефиниции основных понятий. Нами была изучена теория интенциональности и ее содержание, феномен не прямой коммуникации (НК) как значимой коммуникативной и языковой категории, а также рассмотрена история изучения таких явлений, как интенция, речевое намерение говорящего, ситуации НК, единицы НК, косвенный речевой акт, намек, манипуляция, языковая игра, ирония, шутка, импликация и имплицатура; проанализированы существующие классификации единиц НК.

На основании изученного теоретического материала нами была создана классификация косвенных средств трансляции речевых намерений в семейной коммуникации (с опорой на классификацию единиц НК):

КРА: 1. ККРА; 2. КСКРА

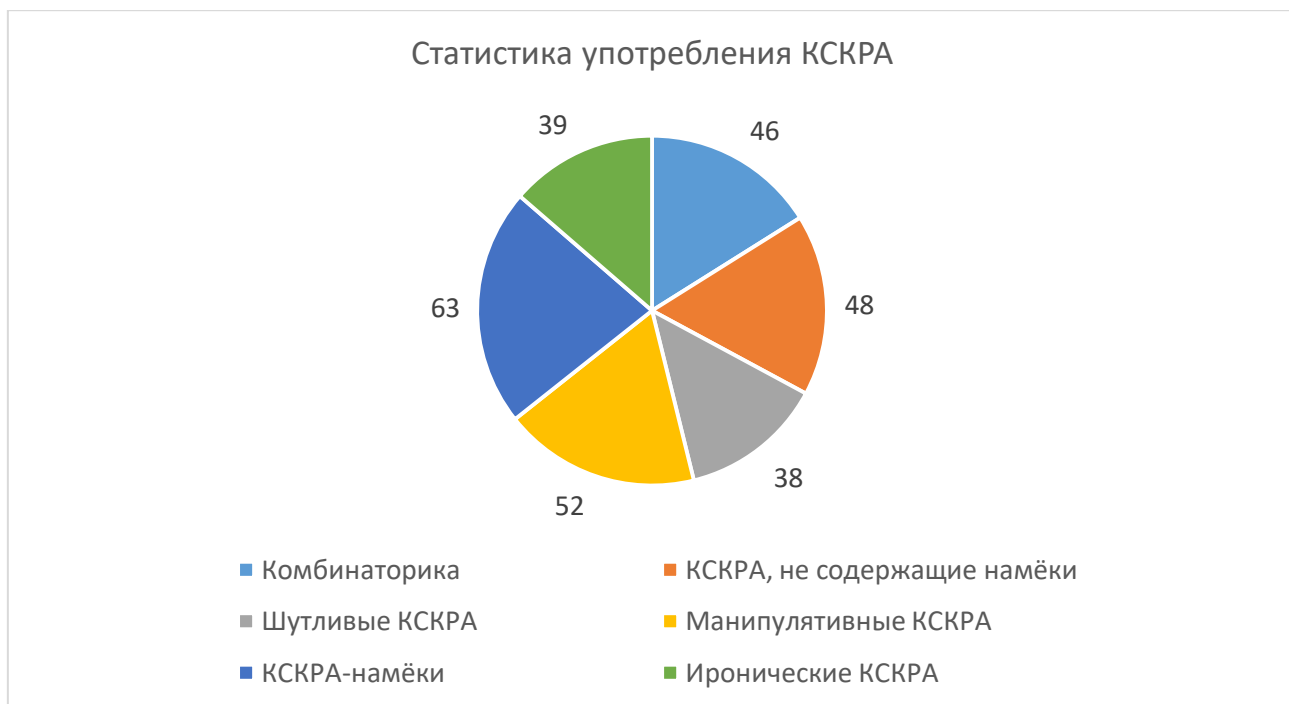
КСКРА:

1. КСКРА, не содержащие намеков
2. КСКРА-намeki
3. Манипулятивные КСКРА
4. Иронические КСКРА
5. Шутливые КСКРА

Во второй главе ВКР был проведен анализ семантики и прагматики косвенных средств трансляции речевых намерений в семейной коммуникации (на пример коммуникации членов одной семьи):

1. Были проанализированы особенности функционирования различных типов КСКРА в семейной коммуникации: КСКРА, не содержащие намеков,

КСКРА-намёки, манипулятивные КСКРА, шутливые КСКРА, иронические КСКРА. Всего было проанализировано 286 диалогов из телесериала «Родители», из них 52 диалога дали реализации манипулятивных КСКРА, 63 – реализации намеков, 39 – реализации иронических КСКРА и 38 – реализации шутливых КСКРА. 48 примеров представляли собой реализации КСКРА, не содержащих намеки. Нами также отмечена комбинаторика данных речевых реализаций в диалогах коммуникантов (46 диалогов).



2. С опорой на классификацию РИ Е. П. Савельевой [Савельева 1991] нами были выявлены КСКРА, являющиеся наиболее частотными для семейной коммуникации в сериале «Родители»:

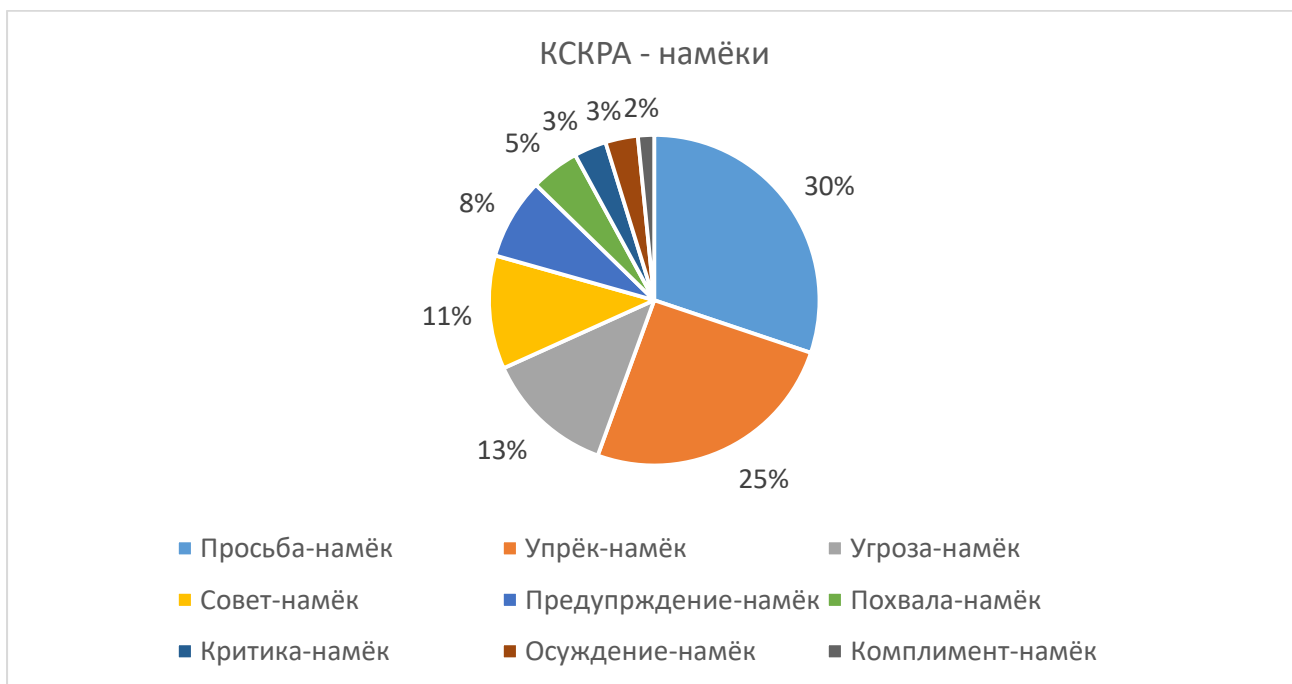
2. 1. Среди КСКРА, не содержащих намеки, мы разграничили формы, которые используются (рогативы, репрезентативы, директивы, вокативы, экспрессивы), и интенции, которые они реализуют, подвергаясь транспозиции и становясь КСКРА.

Прямой РА (форма)	Интенция ПРА	Интенция КСКРА
Рогатив	Вопрос	Просьба Извинение

		Требование Запрет Похвала
Репрезентатив	Утверждение	Согласие Побуждение к действию Отказ
Экспрессив	Выражение психологического состояния, эмоций	Побуждение к действию Несогласие Упрек
Вокатив	Обращение	Побуждение к действию Приказ Упрек Отказ
Директив	Побуждение	Побуждение к действию Отказ

3. Употребление различных видов КСКРА-намеков является крайне частотным для семейного общения (63 реализации из 286). Использование КСКРА-намеков помогает коммуникантам в ситуациях, когда они не могут или не хотят выразить передаваемую информацию буквально. Они универсальны (используются всеми членами семьи – и детьми, и взрослыми). Исследование КСКРА-намеков проводилось нами на основании следующей типологии Т. В. Нестеровой: просьба-намеки, предупреждение-намеки, совет-намеки, комплимент-намеки, похвала-намеки, упрек-намеки, критика-намеки, осуждение-намеки, угроза-намеки [Нестерова 2019: 88]. Также мы анализировали следующие типы реакций адресата на намеки: 1. Понимание намека; 2. Уточнение интенции адресанта; 3. Непонимание намека; 4. Сознательное игнорирование намека; 5. Ошибочная интерпретация намека; 6. Агрессия; 7. Декодирование намека там, где его нет [Нестерова 2012: 172-173]. Результаты нашего исследования представлены на диаграмме ниже. На основании полученных данных можно утверждать, что чаще

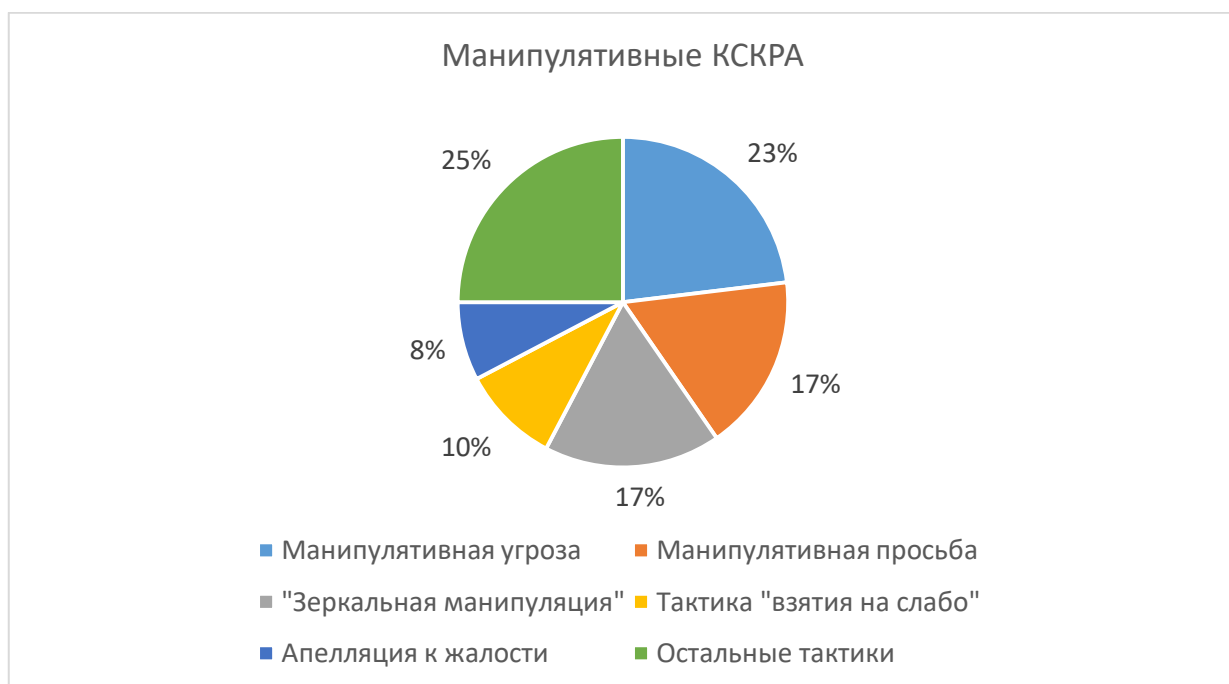
всего коммуниканты используют КСКРА-намёки, чтобы косвенно выразить интенции просьбы, упрёка, угрозы и совета. Интенции комплимента, осуждения, критики, похвалы коммуниканты предпочитают выражать прямо (либо путем реализации других типов КСКРА). Отметим, что довольно часто намёки являются полиинтенциональными, а также содержат косвенную адресацию.



4. Явление манипуляции является частотным для семейной коммуникации (52 реализации из 286). В качестве манипулятивных чаще всего используются следующие типы РА: репрезентативы, экспрессивы, комиссивы, директивы, а

также рогативы. Анализ манипулятивных КСКРА проводился нами в соответствии с классификацией манипулятивных тактик, предложенной Т. В. Нестеровой: 1. Тактика манипулятивного комплимента: 1.1. Манипулятивный комплимент прямому адресату; 1.2. Манипулятивный комплимент косвенному адресату (близкому окружению манипулируемого); 2. Манипулятивная тактика усиления интимизации; 3. Манипулятивная тактика «Мы с тобой одной крови»; 4. Манипулятивная тактика «Игра в простонародность»; 5. Манипулятивное обращение и положительно-оценочные номинации; 6. Манипулятивная тактика речевого репертуара «психологической роли ребенка»; 7. Тактика манипулятивной дезинформации; 8. Тактика манипулятивного извинения; 9. Тактика манипулятивного самоуничижения; 10. Тактика манипулятивного примирения с действительностью; 11. Манипулятивная тактика ссылки на прецедент; 13. Манипулятивная тактика упрека и обвинения; 14. Манипулятивная тактика угрозы; 15. Тактика манипулятивной просьбы; 16. Манипулятивная тактика «Сами мы не местные». На основании анализа примеров нами была дополнена существующая классификация манипулятивных тактик. Добавлены тактика «зеркальной манипуляции» и тактика «взятия на слабо». Члены семьи (преимущественно дети, а также жена в отношении мужа) используют различные манипулятивные тактики для задабривания объекта манипуляции и извлечения из коммуникативной ситуации личной выгоды. При реализации манипулятивных РА наиболее частотным является использование тактик манипулятивной угрозы (12 из 52, чаще всего используют взрослые по отношению к детям), манипулятивной просьбы (9 из 52, универсальная тактика), «зеркальной манипуляции» (9 из 52, чаще всего используют дети по отношению к родителям или родители между собой), тактики «взятия на слабо» (5 из 52, используют дети по отношению друг к другу), апелляции к жалости (используют дети по отношению к родителям). На основании проанализированного материала, можно сделать вывод о том, что при реализации манипулятивных тактик детьми будет преобладать «холодная» манипуляция. Если речь идет о ситуациях, когда манипулятором выступает родитель, а объектом манипуляции

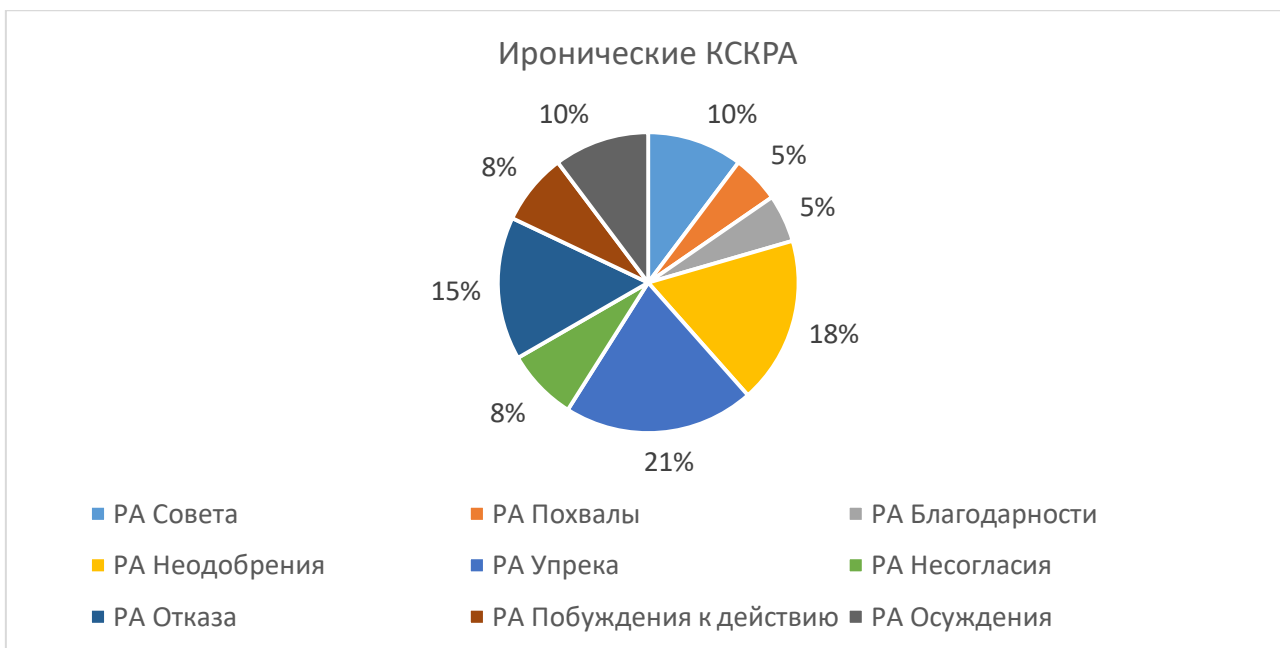
является ребенок – преобладать будет «теплая» манипуляция. Также нами были рассмотрены структурно простые (одноактные) манипуляции и манипуляции, состоящие из нескольких стратегий (с их поэтапной реализацией). Отметим, что, несмотря на более сложную структуру последних, такие манипуляции также могут вести к коммуникативной неудаче (ввиду неверного выбора последовательности реализуемых тактик и их речевого наполнения).



5. На основании анализа примеров была расширена классификация приемов создания иронических РА (добавлен прием «ссылки на прецедент в форме пародирования»). Можно утверждать, что употребление иронических РА также является типичным для семейной сферы (39 реализаций из 286). К наиболее частотным приемам создания иронии мы относим употребление в иронических РА слов с чисто номинативным значением (12 из 39), эмоционально-оценочных слов (9 из 39), а также использование ссылки на прецедент в форме пародирования (8 из 39). Показателями иронического подтекста также выступают паралингвистические средства (ироническая улыбка, ухмылка, усмешка, ироническая интонация). В работе мы выделили иронические КСКРА совета, похвалы, благодарности, неодобрения, упрека, несогласия, отказа, побуждения к действию, осуждения. Статистика частотности их употребления отражена на диаграмме ниже. Отметим, что до 10 лет в речевом

репертуаре ребенка ирония практически отсутствует. Так, в первом сезоне сериала «Родители» младший сын Максим, будучи маленьким, не употреблял иронические РА, а также не распознавал их в контексте. В более старшем возрасте (во втором и далее сезонах) в его речевом репертуаре (вслед за старшими братьями) появляются иронические РА. В то же время на примере взросления старшего сына Тимофея можно сделать вывод о том, что при выходе из подросткового возраста количество иронических РА в речевом репертуаре снижается (что связано с преодолением переходного периода). Отметим также, что дети позволяют себе иронизировать не только друг над другом, но и над родителями.





6. Использование шуточных РА характерно для семейного общения. Из 286 проанализированных диалогов 36 дали шуточные реализации. Однако полностью описать типологию шуточных РА, опираясь на данный сериал, не представляется возможным. В проанализированном нами материале отмечены следующие шуточные КСКРА: шуточный совет, шуточное утешение, шуточное оправдание, шуточное неодобрение, шуточная похвала. При рассмотрении шуточных РА было установлено, что наиболее частотным является употребление таких РА, в которых комический эффект достигается за счет трансформации устойчивых выражений (5 из 36), а также использования приема «речевой маски» (8 из 36). Также нами были учтены примеры дисгармоничных РА, в которых языковая игра основывается на приеме речетворчества (речь идет о «детских дразнилках», в которых содержатся окказиональные неологизмы), однако данные явления не являются предметом нашего исследования. Отдельно нами были рассмотрены примеры, близкие к анекдотическим, где комический эффект достигается за счет самой ситуации общения, в которой дети в силу возраста неверно декодируют речь взрослых (возникает ложная этимология) и совершают поступки, которые со стороны (с точки зрения массового адресата – зрителя) выглядят смешно. Отметим, что сами дети при этом не шутят. Такие ситуации также являются достаточно типичными для данной конкретной семьи (9 из 36).



Подводя итог, следует сказать, что, несмотря на наличие научных исследований, посвященных проблемам семейного общения, вряд ли можно говорить о том, что они являются исчерпывающими. Сфера семейной коммуникации до сих пор остается актуальным предметом исследования современной науки о языке. Лингвистика внутрисемейной речи, а также принципы внутрисемейного поведения в целом и речевого поведения в частности представляются малоизученными и требуют глубокого анализа.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артемова И. Ю. Намек в русском устном межличностном дискурсе: прагмасемантический аспект: автореф. дисс. ... к. филол. н. – СПб., 2014. – 23 с.
2. Арутюнова Н. Д. Фактор адресата / Н. Д. Арутюнова // Известия Академии наук СССР. Серия литературы и языка. – М.: Наука, 1981. – Т. 40. № 4. – С.356 – 367.
3. Арутюнова Н.Д. Речевой акт. Лингвистический энциклопедический словарь / Н.Д. Арутюнова / Под ред. В. Н. Ярцевой. – М.: Советская энциклопедия, 1990. – 685 с.
4. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт / Н.Д. Арутюнова. – М.: Наука, 1988. – 341 с.
5. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека / Н.Д. Арутюнова. – М.: 1983. – 911 с.
6. Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов / О. С. Ахманова. – 2-е изд., стер. – М: УРСС: Едиториал УРСС, 2004. – 571 с.
7. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов / О.С. Ахманова. – М.: Советская энциклопедия, 1966. – 608 с.
8. Байкулова А. Н. Речевое общение в семье: диссертация ... кандидата филологических наук / А. Н. Байкулова. – Саратов, 2006. – 290 с.
9. Байкулова А.Н. Неофициальное общение и его разновидности: повседневная речь горожан / А. Н. Байкулова. – Саратов: ООО ИЦ «Наука», 2014. – 216 с.
10. Бакумова Е. Р. Способы воздействия в дискурсе политиков разных институциональных типов / Е. Р. Бакумова // Аксиологическая лингвистика: проблемы коммуникативного поведения. Сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 2003. – С. 124-127.
11. Баранов А.Н. Лингвистика намёка // Язык как материя смысла: сборник статей к 90-летию академика Н.Ю. Шведовой. – М.: Издательский центр «Азбуковник», 2007. – С. 443-461.

12. Баранов А.Н. Намек как способ косвенной передачи смысла [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dialog-21.ru/digests/dialog2006/materials/html/Baranov.htm>
13. Барышева А. И. Имплицитность как свойство языковых единиц и категорий / А. И. Барышева // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2014. – № 4 (34): в 3-х ч. – Ч. II. – С. 38-40.
14. Бахтин М. М. Литературно-критические статьи / М. М. Бахтин. – М.: Художественная литература, 1986. – 543 с.
15. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества / Сост. С. Г. Бочаров, примеч. С. С. Аверинцев и С. Г. Бочаров. – М.: Искусство, 1979. – 423 с.
16. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров / М.М. Бахтин. – М.: Русские словари, 1996 – С.159-206.
17. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Э. Берн. – М.: Лист Нью., 1997. – 336 с.
18. Бондарко А. В. Эксплицитность/имплицитность в общей системе категоризации семантики// Семантико-дискурсивные исследования языка: Эксплицитность/имплицитность выражения смыслов / А. В. Бондаренко. – Калининград; Светлогорск, 2006. – С. 22-23.
19. Борисова Е. Г. Имплицитность в языке и речи / Отв. ред. Е. Г. Борисова, Ю. С. Мартемьянов. – М.: Яз. рус. культуры, 1999. – 200 с.
20. Бочкарева Ю. Ю. Юмористический дискурс как сфера игровой коммуникации / Ю. Ю. Бочкарева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 2 (24). – 250 с.
21. Вежбицкая А. Культурная обусловленность категорий «прямота» vs. «непрямота» /А. Вежбицкая // Прямая и непрямая коммуникация: сб. науч. ст. – Саратов: Изд-во Гос УНЦ «Колледж», 2003. – С. 136-159.
22. Вендлер З. Иллокутивное самоубийство // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1985. – № 16. – С. 238-250.
23. Верещагин Е. М. Язык и культура. / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров. – М.: Индрик, 2005. – 1040 с.

24. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий / Т.Г. Винокур. – М.: Наука, 1993. – 176 с.
25. Гак В. Г. Высказывание и ситуация / В. Г. Гак // Проблемы структурной лингвистики. – М.: Наука, 1973. – С. 325-372.
26. Гак В. Г. Теоретическая грамматика французского языка / В. Г. Гак. – М.: Добросовет, 2004. – 862 с.
27. Гак В. Г. Языковые преобразования / В. Г. Гак. – М.: Языки славянской культуры, 1998. – С. 572.
28. Гнездилова Л. Б. Ирония и намек как способы уклонения коммуниканта от прямого ответа // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета, 2014. – № 1 (26). – С. 86-90.
29. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М.: «Наука», 1980. – 238 с.
30. Грайс Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – 1985. – № 16. – С. 217-237.
31. Гребенщикова Т. А. Интенциональная организация семейного дискурса: диссертация ... кандидата психологических наук: 19.00.01 / Т. А. Гребенщикова. – Москва, 2012. – 180 с.
32. Гридина Т. А. Языковая игра: стереотип и творчество / Т. А. Гридина. – Екатеринбург: Уральский гос. пед. ун-т, 1996. – 215 с.
33. Гуляйкина С. О. Социо- и психолингвистические аспекты изучения манипуляций [Текст] / С. О. Гуляйкина // Известия высших учебных заведений. Гуманитарные науки. – 2008. – N 1 (5). – С. 100-106.
34. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В. Даль. – М.: Русский язык, 1989. – Т. 2. – 779 с.
35. Дейк Т. А. ван Язык. Познание. Коммуникация: сборник работ / Т. А. ван Дейк; пер. с англ. яз. под ред. В. И. Герасимова. – Москва: Прогресс, 1989. – 310 с.

36. Дементьев В. В. Вторичные речевые жанры: онтология непрямо́й коммуникации / В. В. Дементьев // Жанры речи. – Саратов: Колледж, 1999. – Вып.2. – 287 с. – С. 31-46
37. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация / В.В. Дементьев. – М.: Гнозис, 2006. – 376 с.
38. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация в русской национально речевой культуре / В.В. Дементьев // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика. – 2018. – № 4. – С. 919-944.
39. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация и ее жанры / В.В. Дементьев // Изд-во Сарат. ун-та – Саратов, 2000. – 248 с.
40. Дементьев В.В. Основы теории непрямо́й коммуникации: автореф. дис. ... докт. филол. наук / Дементьев Вадим Викторович. – Саратов, 2001. – 38 с.
41. Дементьев В.В. Теория речевых жанров / В. В. Дементьев. – М.: Знак, 2010. – 594 с.
42. Долинин К. А. Имплицитное содержание высказывания // Вопросы языкознания / К. А. Долинин. – М., 1983. – № 6. – С. 37-47.
43. Долинин К. А. Интерпретация текста: Французский язык: Учебное пособие. Изд. 4-е. / К. А. Долинин. – М.: КомКнига, 2010. – 304 с.
44. Доценко Е. Л. Механизмы психологической защиты от манипулятивного воздействия: дисс. ... канд. психол. наук: / Доценко Евгений Леонидович. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 1994. – 163 с.
45. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. Феномены, механизм и защита / Е.Л. Доценко. – М.: Юрайт, 2000. – 320 с.
46. Ермакова О. П. Ирония и ее роль в жизни языка: учеб. пособие / О. П. Ермакова. – 2-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2011. – 204 с.
47. Зализняк А.А. Заметки о словах: общение, отношение, просьба, чувства, эмоции / А.А. Зализняк, И.Б. Левонтина, А.Д. Шмелев. – М.: Языки слав. культуры, 2005. – С. 280-288.
48. Занадворова А. В. Отражение социальной дифференциации языка в языковой жизни малых социальных групп (на примере семьи) // Современный

русский язык. Социальная и функциональная дифференциация. – М.: Языки славянской культуры, 2003 – С. 378–397.

49. Земская Е.А. Русская разговорная речь / Е. А. Земская, М. В. Китайгородская, Н. Н. Розанова. – М., 1983. – 240 с.

50. Золотова Г. А. Коммуникативная грамматика русского языка / Г.А. Золотова, Н.К. Онипенко, М. Ю. Сидорова. – М.: Изд-во МГУ им. М.В. Ломоносова, 1997. – 524 с.

51. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс - М.: КомКнига, 2006. – 308 с.

52. Карасик В. И. Язык социального статуса: Социолингвист. аспект. Прагмалингвист. аспект. Лингвосемант. аспект / В.И. Карасик. – М.: Гнозис – 2002. – 333 с.

53. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В. И Карасик. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.

54. Кашичкин А. В. Имплицитность в контексте перевода: дис. ... канд. филол. наук / Александр Викторович Кашичкин. – М., 2003. – 153 с.

55. Китайгородская, М.В. Речь москвичей. Коммуникативно-культурологический аспект/ М.В. Китайгородская, Н.Н. Розанова. – М., 1999. – 396 с.

56. Клюев Е.В. Речевая коммуникация: Коммуникатив. стратегии. Коммуникатив. тактики. Успешность речевого взаимодействия: Учеб. пособие для ун-тов и ин-тов / Е. В. Клюев. -М.: Приор, 1998. – 224 с.

57. Кобозева И. М., Лауфер Н. И. Об одном способе косвенного информирования // Известия АН СССР. Сер. лит. и яз. 1988. – № 5. – С. 462–470.

58. Кожевников В. М. Литературный энциклопедический словарь / под общ. ред. В.М. Кожевникова, П.А. Николаева. – М.: Сов. энцикл., 1987. – 751 с.

59. Кожина М. Н. Стилистический энциклопедический словарь русского языка / ред.: М.Н. Кожина. – 3-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2016. – 696 с.

60. Комиссаров В. Н. Сопоставительно-переводческий анализ имплицитного смысла высказывания // Лингвистические и методические проблемы

преподавания русского языка как неродного: сб. науч. трудов / В. Н. Комиссаров. – М., 1991. – С. 89-91.

61. Крысин Л. П. Социолингвистические аспекты изучения современного русского языка / Л. П. Крысин. – М.: Наука, 1989. – 186 с.

62. Куранова Т. П. Функции языковой игры в медиаконтексте / Т. П. Куранова // Ярославский педагогический вестник, 2010. – № 4. – С. 272-276.

63. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. / М.Л. Макаров. – М.: Гнозис, 2003. – 280 с.

64. Масленникова, А. А. Скрытые смыслы и их лингвистическая интерпретация (на мат-ле русского и английского языков): дис. ... д-ра филол. наук / А.А. Масленникова. – СПб, 1999. – 300 с.

65. Маслова А.Ю. Специфика косвенного выражения побуждения / А.Ю. Маслова // Филологические науки. – 2007. – № 6. – С. 51-59.

66. Нестерова Т. В. «НОМО LUDENS» в непрямой коммуникации / Т. В. Нестерова // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2017. – № 5. Ч. 2. – С. 126-131.

67. Нестерова Т. В. Актуальные проблемы коммуникативной лингвистики (к уточнению понятий "коммуникативная категория", "категория непрямой коммуникации", "категория косвенности") // Русский язык за рубежом. – 2016. – № 1. – С. 103-109.

68. Нестерова Т. В. Косвенные речевые акты в обиходном общении русских / Т. В. Нестерова // Современная коммуникативистика, 2013. – № 6 (7). – С. 26-34.

69. Нестерова Т. В. Манипулятивная регуляция дискурса / Т. В. Нестерова // Наш язык. Поиск нового в традиционном. – М., 2006. – С. 25-56

70. Нестерова Т. В. Непрямая коммуникация в обиходной сфере (русскоязычное общение) / Т. В. Нестерова // Филологические науки. Вопросы теории и практики, 2015. – № 5 (47): в 2-х ч. – Ч. I. – С. 156-162.

71. Нестерова Т.В. Контекстуально-ситуативные речевые акты-намеки в обиходном общении русских (статья)// Вопросы языка в современных исследованиях: Материалы Международной научно-практической конференции

- «Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие. XIII Кирилло-Мефодиевские чтения, 15 мая 2012 года. – М.-Ярославль: Ремдер, 2012. – С. 166-174.
72. Нестерова Т.В. Косвенные реализации речевых интенций в обиходном общении русских / Т.В. Нестерова // Русский язык и литература в пространстве мировой культуры. – СПб: МАПРЯЛ, 2015. – С. 189-195.
73. Нестерова Т.В. Манипулятивные реализации интенции отказа в обиходном общении русских / Т.В. Нестерова // Русский язык за рубежом. –2010. -№2. – С. 57-65.
74. Нестерова Т.В. Непрямая коммуникация в обиходном общении русских /Т.В. Нестерова//Научные исследования и разработки. Современная коммуникативистика. – 2013. – № 6 (7). – С. 26-34.
75. Нестерова Т.В. Непрямая коммуникация и этикет (обиходная сфера) / Т.В. Нестерова // Русский язык и литература во времени и пространстве: сб. науч. статей и докладов. - М.: Государственный институт русского языка имени А.С. Пушкина, 2011. – С. 138-147.
76. Нестерова Т.В. Непрямое выражение коммуникативных смыслов о обиходном общении русских / Т.В. Нестерова / под ред. В.Г. Костомарова // Сборник тезисов Международного научного симпозиума. – Тамбов, 2016. – С. 494-498.
77. Нестерова Т.В. Почему мы говорим непрямо? / Т.В. Нестерова // Историческое образование. – 2014. – № 3 (3). – С. 133-146.
78. Оганезова Т. С. Проблема отграничения имплицитности от смежных понятий и явлений / Т.С. Оганезова // Гуманитарные исследования. – 2011. – № 2 (38). – С. 75-84.
79. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: ИТИ Технологии, 2006. – 944 с.
80. Падучева Е. В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений) / Е. В. Падучева. – М., 1985. – 272 с.

81. Походня С. И. Языковые средства выражения иронии в англоязычной художественной прозе: автореф. дис. ... канд. филол. наук / С.И. Походня. – Киев. гос. ун-т им. Т.Г. Шевченко. – Киев, 1984. – 217 с.
82. Прибыток И.И. Дискуссионные моменты теории непрямой коммуникации / И.И. Прибыток // Прямая и непрямая коммуникация: сб. науч. ст. – Саратов: Изд-во Гос УНЦ «Колледж», 2003. – С. 16-26
83. Разумова И. А. Потаенное знание современной русской семьи. Быт. Фольклор. История/ И. А. Разумова. – М., 2001. – 374 с.
84. Речевые приемы иронии и шутки и типология коммуникативных интенций // Фатическое поле языка (памяти профессора Л.Н. Мурзина). – Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 1998. – С. 33-45.
85. Родители [Видеозапись]: комедийный телесериал/ реж. А. Жигалкин; в гл. ролях: М. Порошина, А. Самойленко, А.Самойленко и др. – М.: YBW- Group по заказу телеканала «Россия 1», 2015.
86. Розенталь Д. Э. Словарь лингвистических терминов. – М.: ОНИКС, 2008. – 751 с.
87. Савельева Е. П. Номинации речевых интенций в русском языке и их семантико-прагматическое истолкование: диссертация... кандидата филологических наук / Е. П. Савельева. – Москва, 1991. – 270 с.
88. Санников В. З. Русский язык в зеркале языковой игры / В. З. Санников. – М.: Языки славянской культуры, 2002. – 552 с.
89. Седов К. Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии // Проблемы речевой коммуникации / К.Ф. Седов. – Межвуз. сб. науч. Трудов. – Саратов: Изд- во Саратов. ун-та, 2003. – Вып 2. – С. 20-27
90. Седов К.Ф. Речевая манипуляция как стремление к власти над человеком / К.Ф. Седов. – Межвуз. сб. науч. Трудов – Саратов: Изд-во Саратов. унта, 2004 – Вып.4. – С. 183-190
91. Сентенберг И. В. Псевдоаргументация: некоторые виды речевых манипуляций / И. В. Сентенберг, В. И. Карасик // Речевое общение и аргументация. – СПб.: Экополис и культура, 1993. – Вып. 1. – С. 30-38.

92. Серль Дж.Р. Косвенные иллокутивные акты / Дж.Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – 1986. – №17. – С. 195-222.
93. Серль Дж.Р. Косвенные речевые акты / пер. с англ. Н.В. Перцова / Дж.Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. - Прогресс, 1986. №17. – С. 195-222.
94. Серль Дж.Р. Что такое речевой акт / Дж.Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – 1986. – № 17. – С.151-169.
95. Сковородников А. П. Языковая игра // Культура русской речи: энциклопедический словарь-справочник / под ред. Л. Ю. Иванова, А. П. Сковородникова, Е. Н. Ширяева и др. – М.: Флинта: Наука, 2003. – 840 с.
96. Слепцова М.А. Ирония как косвенный речевой акт отрицательной оценки: автореф. дис. ... канд. филол. наук / Слепцова Марина Алексеевна. – СПб, 2008. – 18 с.
97. Стернин И. А. Анализ скрытых смыслов в тексте / И. А. Стернин. – Воронеж: Истоки, 2011. – 66 с.
98. Стросон П.Ф. Намерение и конвенция в речевых актах // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1986. – Вып.17. – С.130-150.
99. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика / И.П. Сусов. – М.: АСТ: Восток-Запад, 2006. – 34 с.
100. Жеребило Т. В. Словарь лингвистических терминов. – Назрань: Пилигрим, 2005. – 376 с.
101. Филиппова М. М. Непрямая коммуникация и средства создания двусмысленного дискурса / М. М. Филиппова //Филологические науки. – Москва, 2007. – № 1 – С. 60–69.
102. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская – М.: ИКАР, 2007. – 480 с.
103. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н.И. Формановская. – М.: 2002. – 213 с.
104. Формановская Н.И., Способы выражения просьбы в русском языке. (Прагматический подход) / Н.И. Формановская // Рус. яз. за рубежом. – 1984. – № 6. – С.67-72.

105. Шатуновский И. Б. «6 способов косвенного выражения смысла // Семантика и прагматика языковых единиц. – Калуга, 2004. С. 262 – 274.
106. Шатуновский И.Б. Ирония и её виды / И.Б. Шатуновский // Логический анализ языка. Языковые механизмы комизма. – М.: Индрик, 2007. – С. 340-372.
107. Шостром Э. Антикарнеги, или человек-манипулятор / Э. Шостром. – Минск: Полифакт, 1992. – 127 с.
108. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутренне путешествие от манипуляции к актуализации / Э. Шостром. – М.: Апрель-Пресс, 2004. – 192 с.
109. Якобсон Р. О. Язык в отношении к другим системам коммуникации / Р. О. Якобсон // Избранные работы. – М.: Прогресс, 1985. – С. 319-330.
110. Яковенко Т. И. Ирония как имплицитное содержание онимических единиц / Т. И. Яковенко // Известия ЮФУ. Филологические науки. – 2011. – № 3. – С. 84-91.
111. Leech, G. N. Principles of Pragmatics / G. N Leech. – London: Longman, 1983. – 257 p.
112. Levinson, S. Pragmatics. / S. Levinson. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2011. – 438 p.
113. Lyons, J. Linguistic Semantics: an Introduction. / J. Lyons. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1995. – 376 p.
114. Sperber, D., Wilson D. Relevance. Communication and Cognition / D. Sperber, D. Wilson // Meaning and Interpretation. – Oxford, 1986. – Pp. 43-75.