

На правах рукописи

ЧЕРКАССКАЯ НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА

**СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ
В АПЕЛЛЯТИВНОМ РЕЧЕВОМ ЖАНРЕ**

10.02.19 – теория языка

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Ижевск – 2009

Работа выполнена на кафедре лингвистики и межкультурной коммуникации ГОУВПО «Удмуртский государственный университет»

Научный руководитель: доктор филологических наук, профессор
Лев Геннадьевич ВАСИЛЬЕВ

Официальные оппоненты: доктор филологических наук, профессор
Константин Федорович СЕДОВ

кандидат филологических наук, доцент
Разиля Габбасовна ГАЙНУЛЛИНА

Ведущая организация: ГОУВПО «*Тулский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого*»

Защита состоится «18» декабря 2009 г. в 13 час. на заседании диссертационного совета ДМ 212.275.06 при ГОУВПО «Удмуртский государственный университет» по адресу: 426034, г. Ижевск, ул. Университетская, 1, корп. 1, конференц-зал.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ГОУВПО «Удмуртский государственный университет».

Автореферат разослан « » ноября 2009 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета ДМ 212.275.06
кандидат филологических наук

И.А. Красноперова

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Настоящая диссертация посвящена исследованию стратегий и тактик в апеллятивном речевом жанре (далее – апеллятивный РЖ, или Апеллятив).

Проблема РЖ получила интенсивную разработку в отечественной лингвистике последнего десятилетия [Акишина, Формановская 1986; Арутюнова 1992; Баранов 1997; Бахтин 1979; 1995; Дементьев, Седов 1998; Долинин 1999; Дубровская 2003; Жанры речи 1997; 1999; Зотева 2002; Капанадзе 1988; Карасик 2002; Кожина 1999; Крысин 1989; Левинтова 1991; Матвеева 1995; Орлова 1997; Рытникова 1996; Седов 1997; 1998; 1999; 2007; Сиротинина 1994; 1999; Соловьева 2007; Стернин 1993; Тарасенко 2002; Третьякова 1995; Труфанова 2001; Федосюк 1997; Формановская 1988; Чижова 1999; Шейгал 2002; Шмелев 1997; Ярмаркина 2001 и др.].

Тем не менее, при всей популярности жанрологии и разработанности разнообразных ее аспектов не все разновидности РЖ получили на сегодняшний день описание; кроме того, в этой дисциплине еще остаются проблемы, требующие дальнейшего изучения.

Одним из аспектов такого изучения является анализ внутрижанровых стратегий и тактик. Очевидно, что для разных РЖ их набор и функционирование будет своим. При этом значимость стратегий может быть разной в разных жанрах. Для некоторых РЖ, в числе которых Апеллятив, принципиально важной представляется стратегия обоснования, которая в настоящей работе рассматривается как стратегия аргументирования, поскольку анализируется с позиций, принятых в современной лингвистической аргументологии [Васильев 1992; 1994; 1999; Васильянова 2007; Голубев 1996; Добрякова 2003; Калашникова 2007; Касьянова 2008; Мельникова 2003; Ощепкова 2004; Пучкова 2006; Ручкина 2009 и др.]. Изучение этой стратегии производится наряду с фиксированием иных, менее значимых, стратегий в рамках конкретных Апеллятивов.

Актуальность исследования определяется следующими факторами:

- в современной лингвистике до сих пор не получено исчерпывающего описания комплексных РЖ с позиций принципа регулятивного речевого взаимодействия;
- необходима подробная характеристика корпуса письменных РЖ, относящихся к сфере институционального делового общения;

- в экспликации нуждается характеристика способов обеспечения убедительности монологических РЖ;
- в современном жанроведении в целом не оценены возможности применения лингво-аргументативного подхода к анализу персуазивных разновидностей РЖ;
- изучение стратегий и тактик реализации РЖ все еще не в полной мере учитывает специфику и эффективность междисциплинарных и лингвистических методик аргументативного анализа;
- в отечественном жанроведении ранее на монографическом уровне не рассматривался апеллятивный РЖ с точки зрения возможностей его моделирования, предусматривающего комплексное описание его основных стратегий.

Потребность восполнить указанные пробелы в научном знании определяет актуальность предлагаемого исследования.

Объектом диссертационного исследования является апеллятивный РЖ в двух его письменных разновидностях – официальной жалобы и претензии.

Предмет исследования – стратегии и тактики достижения перлокутивного эффекта убедительности Апеллятива.

Цель исследования заключается в уточнении специфики апеллятивного РЖ и выявлении его коммуникативно-языковых особенностей с точки зрения стратегического подхода.

Реализация этой цели предусматривает решение следующих **задач**:

- описание современного состояния исследований в области теории РЖ;
- характеристику принципов общения и стратегического подхода в языкознании и коммуникативистике;
- критический анализ современных стратегических концепций в лингвистике;
- общую характеристику конвенциональных параметров письменных разновидностей делового РЖ, к которым относится Апеллятив;
- характеристику коммуникативных стратегий в апеллятивном РЖ;
- описание речевых стратегий и тактик в Апеллятиве и приемов их манифестации в русском и английском языках;

- характеристику аргументативной стратегии как системообразующей для Апеллятива;
- структурный и функционально-семантический анализ аргументативных тактик в письменных жалобах и претензиях.

Методы и методики, применяемые в исследовании, определяются как предметом исследования, так и поставленными задачами. В диссертации использованы методы сплошной выборки, контекстуального анализа, частотного анализа, стратегического анализа, структурно-семантического представления аргументов; методики перифразирования, семантической транспозиции, семантико-прагматической интерпретации. Основной подход к исследованию – прагмалингвистический, предполагающий системный учёт и рассмотрение всех факторов, оказывающих влияние на употребление языковых средств в анализируемом РЖ.

Научная новизна диссертационного исследования обусловлена тем, что впервые на монографическом уровне проводится комплексное рассмотрение апеллятивного РЖ в двух его письменных разновидностях – претензии и официальной жалобы; определяются параметры моделирования Апеллятива; дается описание своеобразия стратегий и тактик этого РЖ.

Теоретическая значимость диссертации заключается в том, что она вносит вклад в дальнейшую разработку жанроведения, лингвистической аргументологии и прагмалингвистики.

В работе установлена принципиальная особенность апеллятивного РЖ, заключающаяся в специфическом взаимодействии стратегий директивности и обоснования (аргументации). Директивная стратегия заявляется коротко и эксплицитно. Обоснование целенаправленно, совершается по плану и ориентировано на реципиента. Однако сам механизм аргументирования адресантом обычно не осознается и не эксплицируется. В диссертации вскрывается специфика аргументативной стратегии и разнообразие реализующих ее тактик. Тем самым изучение структуры и семантики аргументации в Апеллятиве обогащает лингвистическую аргументологию. Анализ стратегий и тактик в пределах РЖ даёт новые данные для прагмалингвистической парадигмы: в диссертации описаны коммуникативные и речеактовые стратегии, характерные для апеллятивного РЖ; установлены конкретные тактики и языковые приемы реализации стратегий.

Практическая ценность диссертации определяется возможностью использования полученных результатов в лекционных курсах по общему языкознанию, в спецкурсах по лингвистической прагматике, теории дискурса, теории речевых жанров, деловому дискурсу.

Теоретической и методологической базой исследования послужили работы Т.В. Анисимовой, М.М. Бахтина, А. Вежбицкой, В.Е. Гольдина, В.В. Дементьева, К.Ф. Седова, М.Ю. Федосюка, Т.В. Шмелевой и др. по релевантным для диссертации проблемам РЖ.

Стратегический подход к дискурсу исследуется в диссертации на основе концепций Т. ван Дейка, В.З. Демьянкова, О.С. Иссерс, И.П. Сусова, С.А. Сухих, П. Браун и С. Левинсона, Г.П. Грайса, Дж. Лича и др.

В качестве инструмента аргументативного анализа языковых сообщений используются: модель описания прагматики аргумента (Ф. ван Еемерен); предложенная С. Тулмином и получившая дальнейшую разработку в калужской лингво-аргументологической школе модель описания внутренней семантики аргумента (Л.Г. Васильев, Н.А. Ощепкова и др.); принципы описания структуры аргументации (Ф. ван Еемерен, Ф.. Хенкеманс и др.).

Материалом исследования послужили тексты претензий и официальных жалоб на русском и английском языках. Общее количество страниц, просмотренных методом сплошной выборки, составляет более 5600. Общее количество отобранных для анализа фрагментов, содержащих апеллятивный РЖ, составляет 301.

В ходе диссертационного исследования сформулированы и **выносятся на защиту** следующие **положения**:

1. Апеллятивный РЖ в разновидностях официальной жалобы и претензии представляет собой конвенциональное образование, для которого характерны основные свойства делового письменного текста и своя, присущая только этому РЖ специфика.

2. Перлокутивный эффект использования апеллятивного РЖ состоит в убеждении адресата предпринять желаемое для адресанта действие; перлокутивный эффект достигается при помощи эксплицируемой адресантом и воспринимаемой адресатом обоснованности того, что совершить запрашиваемое действие необходимо.

3. Апеллятив – это комплексный РЖ, целостность которого обеспечивается системным взаимодействием внутрижанровых принципиальных стратегий – аргументирования и директивности. При этом центральной (и, как правило, лаконично манифестируе-

мой) является директивная стратегия, а основной, обеспечивающей ее успешность (и вербально развернутой) – аргументативная.

4. В числе прочих стратегий в апеллятивном РЖ выделяются коммуникативные и речеактовые. Коммуникативные представлены стратегиями стандартизованности, информационной полноты, краткости, логической ясности, вежливости, естественности, экспрессивности; они реализуются в дискурсе с помощью специфических языковых актуализаторов. В числе речеактовых стратегий в Апеллятиве выделяются информирование, обвинение, угроза. Эти стратегии реализуются с помощью конкретных тактик и соотносятся с аргументативной стратегией.

5. Аргументативная стратегия реализуется при помощи тактик выдвижения доводов; эти тактики классифицируются в соответствии с задаваемыми ими структурными типами аргументов, обладающими внутриуровневой функциональной семантикой.

6. Структурные типы аргументов представляют собой манифестационный след аргументативных тактик и реализуются в виде ряда типов с разным уровнем глубины и разветвленности.

Апробация результатов диссертационного исследования произведена в докладах и сообщениях на следующих конференциях.

1. Республиканская научно-практическая конференция «Средовой подход к обучению иностранным языкам по новым технологиям» (Воткинск, 2005 г.).

2. Пятая международная научно-практическая конференция «Проблемы обучения переводу в языковом ВУЗе» (Москва, 2006 г.).

3. Региональная научно-практическая конференция «Перевод как научная дисциплина и творческая практика» (Ижевск, 2006 г.).

4. Вторая региональная научно-практическая конференция «Профессионально-значимые качества и успешность деятельности будущего специалиста», (Ижевск – Воткинск, 2007 г.).

5. Республиканская научно-практическая конференция «Проблемы повышения профессиональной компетентности преподавателя в контексте инновационных процессов в образовании» (Ижевск, 2007 г.).

6. Научно-практическая конференция «Качество образования в сфере преподавания иностранных языков: проблемы, критерии и методы оценивания» (Ижевск, 2008 г.).

7. Республиканская научно-практическая конференция «Междисциплинарный подход к изучению языка специальности» (Ижевск, 2009 г.).

8. Международная научно-практическая конференция «Язык. Культура. Коммуникация» (Ижевск, 2009 г.)

Структура диссертации подчинена исследовательским задачам. Работа состоит из введения, двух глав и заключения; в конце приводится библиографический список, насчитывающий 194 наименования на русском, английском, немецком и французском языках, а также список пособий и словарей, списки сокращений и электронных ресурсов.

По теме исследования опубликовано 10 работ общим объемом 4,5 п.л.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Во **Введении** формулируется основная цель и задачи работы, обосновывается актуальность и теоретическая значимость исследования, формулируются положения, выносимые на защиту.

В **Главе первой** «Теоретические проблемы изучения жанров речи» рассматриваются аспекты идентификации РЖ, возможности применения стратегического подхода к изучению жанров и проблема обоснования в РЖ.

В первом разделе рассматриваются концептуальные вопросы теории жанров речи. Одна из важнейших проблем теории РЖ – это проблема их таксономии. В разных подходах в основу классификации кладутся самые разные критерии – коммуникативно-компонентный, текстово-манифестационный, дискурсно-видовой, количественный, конвенциональный, тематико-содержательный. В силу такого разнообразия отправных принципов результирующие концепции нередко обладают непересекающимися признаками, и в силу этого оценка подходов по единой схеме бывает затруднена.

Наиболее распространенной на сегодняшний день остается классификация РЖ по иллокутивной функции. В главе рассматриваются основанные на этом принципе таксономии основоположников и продолжателей теории речевых актов – Дж. Остина, Дж. Серля, Дж. Лича, Д. Вундерлиха, К. Баха, В.В. Богданова, Г.Г. Почепцова, А.А. Романова. В проекции на эти исследовательские подходы Апельлятив по своей *основной* иллокутивной функции может соотноситься: с бегахитивами и экзерситивами (по Дж. Остину); с ди-

рективами (по Дж. Серлю, Дж. Личу, Д. Вундерлиху, К. Баху, Г.Г. Почепцову); с реквестивами (по В.В. Богданову, А.А. Романову).

Помимо иллюкутивного подхода в жанрологии существуют концепции, затрагивающие более широкий спектр вопросов, чем просто таксономия РЖ.

Развитие жанрологии движется по семиотической триаде – от синтактики к семантике и далее – к прагматике [Дементьев 2007]. В синтаксической подпарадигме изучаются лингвистико-текстовые вопросы когерентности и парадигматики. Семантический подход ориентирован на изучение атомарных компонентов значения РЖ, первичных и вторичных жанров, субжанров и гипержанров. В прагматическом подходе акцентируются проблемы соотношения иллюкутивного значения и перлокутивного эффекта, коммуникативной компетентности, типа институциональности, диалогического взаимодействия, когнитивно-концептной и лингвокультурной наполненности, тактико-стратегической реализации.

В главе характеризуются отечественные речевые концепции Т.В. Анисимовой, В.Е. Гольдина, В.В. Дементьева, Е.А. Земской, К.Ф. Седова, Г.Г. Слышкина, М.Ю. Федосюка; подход Т.В. Шмелевой изложен в проекции на особенности апеллятивного РЖ.

Возможности применения стратегического подхода к изучению жанров рассматриваются во втором разделе главы.

Понятие стратегий и тактик связано с прагмалингвистическим понятием конвенциональности дискурса и с когнитивными методами в языкознании. Выявление стратегий дает возможность расширить возможности исследовательского подхода и представить речевые действия в виде имманентной системы, отвлеченной от конкретного контекста и включающей общие константы типа мотива, цели, социальных ролей коммуникантов и т.д. Сами стратегии не занимают верхнего яруса в дискурсе, а подчинены общим принципам и конвенциям интеракции [Демьянков 1982]. В разделе освещается сущность принципов сотрудничества (Х.П. Грайс), вежливости (Дж. Лич), сохранения лица (П. Браун и С. Левинсон), а также общая классификация стратегий В.З. Демьянкова.

Речевое общение, осуществляющееся преимущественно в форме РЖ, базируется на принципах и конвенциях общения и предусматривает использование определенных стратегий и тактик. Стратегия понимается в диссертации как планируемая коммуникантом совокупность речевых действий, которые осуществляются не по алго-

ритмическому принципу, а на основе учета динамики диалога или предвидения возможных сбоев в понимании в процессе монолога. Тактика – это конкретный ход в реализации стратегии. Речевые средства, манифестирующие тактики, именуется приемами.

Сущность и механизмы речевых стратегий описываются в разделе в рамках диалогического и монологического дискурса.

В диалогической парадигме рассматривается личностно-акциональный подход (Я.Т. Рытникова, С.А. Сухих), общая концепция стратегий разговорной речи (О.С. Иссерс), трактовка стратегий и тактик в политической теледискуссии (Е.В. Рублева), концепции стратегий разрешения возможного негативного коммуникативного результата (Л.А. Афанасьева), стратегий и тактик в интервью (Е.В. Швец, С.В. Швырева), стратегий приоритетных программных блоков (Л.А. Фирстова).

В монологической парадигме разбираются стратегии самопрезентации личности (И.С. Черкасова), стратегии аннотаций в аргументативном ракурсе (М.В. Черкунова), мелиоративные стратегии (Н.В. Коробова), стратегии перевода (Т.А. Волкова), стратегии и тактики речежанрового общения (К.Ф. Седов); дается анализ подходов, рассматривающих стратегии уклонения от прямого ответа (Л.Б. Головаш), стратегии психолингвистических типов личности (Е.В. Жданова), стратегии убеждения в листовках (О.К. Андрющенко), стратегии организации делового письма (Н.Ю. Чигридова).

В третьем разделе главы исследуется аргументативная стратегия с позиций семиотического триединства прагматики, семантики и синтактики.

В прагматическом отношении аргументативные построения рассматриваются как единство коммуникативного/иллокутивного (направленного на понимание), и интерактивного/перлокутивного (направленного на убеждение) компонентов. Согласно аргументативной прагматике (голландская школа), аргументация характеризуется четырьмя основными аспектами. Внешний аспект обусловлен призванием исследователя заниматься мнениями, манифестированными в языке (а не идеями, лежащими в их основе). Функциональный аспект задается рассмотрением аргументации как мотивационной и целенаправленной деятельности. Социальный аспект основан на рассмотрении аргументирования с коммуникативных позиций: убеждение адресата аргументации в правильности некоторого утверждения или группы утверждений. Диалогический (интеракцио-

нальный) аспект заключается в том, что адресат должен занимать позицию рационального судьи, оценивающего аргументацию с точки зрения ее продуктивности в доказывании тезиса. Диалогический принцип признается в диссертации основополагающим и для монологической речи, которая считается (в духе М.М. Бахтина) производной от диалогической – при этом человек попеременно выступает то, как проponent, то, как оппонент в диалоге.

Семантика аргументации рассматривается в работе с позиций подхода С. Тулмина [Toulmin 1958]. Эта концепция предполагает функциональное рассмотрение составляющих аргумента. Функциональные элементы, предложенные С. Тулмином, следующие.

1. Тезис (Claim) – это защищаемое положение, заведомо подвергаемое сомнению или неочевидное для реципиента.

2. Данные (Data) – мысль, выраженная в языке, которая заранее приемлема или очевидна для получателя (обычно – факты).

3. Основание (Warrant) мысль, служащая мостиком от Данных к Тезису и показывающая, как нечто уже очевидное (Данные) помогает сделать менее приемлемую мысль (Тезис) более приемлемой.

4. Свидетельство (Backing) – мысли, выражающие детали Основания. Основание – это, обычно, общее положение, а Свидетельство является его фактуальным подтверждением.

5. Ограничитель (Qualifier) – языковой знак, обозначающий степень уверенности продуцента в Тезисе.

6. Оговорка (Rebuttal) – это проводимые проponentом языковые выражения об условиях, которые противоречат Тезису, или задание условий, в которых Тезис действует, например: *до тех пор, пока; если не* и т.п. Экспликация таких условий позволяет избавиться от возможных замечаний оппонента.

Если у С. Тулмина функционально-семантический анализ осуществляется в пределах элементарной аргументативной единицы (Аргументативного Шага, в терминологии Л.Г. Васильева), то в настоящем исследовании функциональное рассмотрение охватывает и Аргументативные Ходы (при этом наблюдается функциональная транспозиция, т.е. Тезисы нижних уровней становятся Доводами более высоких уровней аргументации).

Основные функции (Тезис, Данные и Основания) как элементы номинального, по [Васильев 1999], состава аргумента подвергаются дальнейшей семантизации. Вслед за Ю.И. Касьяновой [2008] Тезисы подразделяются на декларативные, классификационные, оценоч-

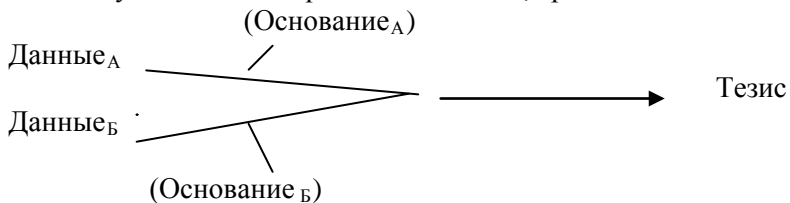
ные и акциональные; Данные – на факты и мнения; Основания – на Основания каузации, группировки, сопоставления, мотивации, авторитета.

Анализ синтактики аргументации обусловлен тем, что обоснование Тезиса обычно осуществляется с помощью ряда Доводов, которые в пределах аргумента находятся в определенных отношениях к Тезису и в некоторых взаимоотношениях между собой.

Простая форма аргумента представляет собой номинальный (трехкомпонентный) состав аргумента – [Тезис + два Довода (Данные и Основание)]. Часто в поверхностной структуре предложения один из Доводов (обычно Основание) не выражен, так что аргумент представляет собой энтимему. Анализ простой аргументации – отдельная проблема в аргументологии, восходящая еще к аристотелевскому силлогизму как трехкомпонентному комплексу (см.: [Васильев 1994]): отсюда и идея о трехчастности номинального аргумента.

Сложная аргументация включает три основных типа – (1) множественную, (2) сочинительную и (3) подчинительную (в терминологии голландской прагматодиалектики). Обычно здесь рассматривается взаимоотношение Аргументативных Шагов в Аргументативных Ходах, а последних – в Макро-Ходах.

Однако нередки случаи рассмотрения аргументации и как бы на уровне Аргументативного Шага. Это происходит тогда, когда количество эксплицитных Доводов в аргументе равно двум или превышает два. Здесь важно различать, какие именно по семантике перед нами Доводы. Если один из них является Основанием, то перед нами простой аргумент. Если оба Довода с точки зрения функциональной семантики являются Данными, то речь идет уже о сложной аргументации, потому что между Тезисом и каждым из Доводов может быть установлено скрытое Основание, ср. схематически:



Множественная аргументация содержит аргументы (т.е. Доводы на уровне Хода), которые являются равносильными и которые друг от друга не зависят. Иными словами, для обоснования Тезиса

достаточным является наличие одного (любого) из этих Доводов, ср.: ... *I must complain about the performance of your installation and servicing team who called upon us on 22 December (Тезис). The men in question refused to inspect (Довод₁) or service the older computers in our data centre (Довод₂). They left our offices after 30 minutes (Довод₃) and we subsequently discovered that one of the new machines was non-functional (Довод₄), while the AB4 terminal had been wrongly installed (Довод₅).*

В сочинительной аргументации каждый из Доводов по отдельности недостаточен для обоснования Тезиса, а потому эти Доводы зависят друг от друга, находясь в отношениях совокупности, (ср.: *Реклама Ижевского филиала ОАО АКБ «Пробизнесбанк» является недобросовестной и недостоверной (Тезис), так как содержит информацию, не соответствующую действительности (Довод₁), распространяет ложные, неточные сведения (Довод₂)*) или когда последующий Довод исключает возможные возражения против предыдущего, тем самым также подкрепляя его (ср.: *Нам ничего не оставалось, как поужинать в кафе (Тезис), потому что дома не было никакой еды (Довод₁), а все магазины были уже закрыты (Довод₂)* (исключается возражение, что еду можно было купить в магазине)) (пример из: [Еемерен, Гроотендорст, Хенкеманс 2002]).

В подчинительной аргументации в поддержку одних доводов приводятся другие в виде своеобразной цепочки, так что каждый предыдущий Довод становится Тезисом для последующего. При этом говорящий, выстраивая аргументацию, осознает, что Доводы будут нуждаться в последующем обосновании, ср.: *Мне необходимо починить телефон (Тезис), поскольку он очень нужен мужу (Довод₁), ведь он постоянно консультирует студентов-дипломников по телефону (Довод₂).*

В аргументативных текстах вполне обычны сложные типы аргументов, соединяющие четыре названных в разветвленные многоуровневые структуры.

В **Главе второй** «Языковые особенности апеллятивного речевого жанра» характеризуются семиотические параметры Апеллятива.

В первом разделе по полимодельному принципу даются основные параметры описания Апеллятива.

Апеллятивный РЖ можно охарактеризовать по системе В.В. Богданова [1990] как неритуальный, институциональный, побуждаю-

щий, адресатно-инициирующий, адресантно-инициируемый, неинформационно-побудительный, статусно-ориентированный, адресантно-бенефактивный.

С лингво-прагматической точки зрения можно дополнительно охарактеризовать Апеллятив по методу Дж. Серля [1986] следующим образом.

Подготовительные условия: адресат занимает положение, позволяющее ему совершить желаемое для адресанта действие.

Условия пропозиционального содержания: имеется неблагоприятная, с точки зрения автора, ситуация, вызванная неудовлетворительным поведением кого-либо (жалоба) или качеством чего-либо (претензия). В манифестационном отношении в макросубъектную часть Апеллятива помещается изложение подготовительных условий, в макропредикатную – просьба/требование конкретных действий со стороны адресата по исправлению ситуации.

Условия искренности: автор желает, чтобы требуемое действие было совершено адресатом.

Существенные условия: осуществление автором высказывания является попыткой проинформировать адресата о неудовлетворительном положении дел (секундарная функция Апеллятива) и побудить его к принятию определенных действий по исправлению ситуации (его примарная функция).

В разделе дается описание Апеллятива по семи признакам жанрово-анкетной репрезентации Т.В. Шмелевой [2008]. В числе неотмеченных в других исследованиях (например, в описании разновидностей жалобы [Емельянова 2004]) в диссертации выделены следующие характеристики Апеллятива:

(1) по коммуникативной цели претензия и жалоба во многом совпадают, однако в претензии эмоциональный компонент (понимание или сочувствие) существенно отступает на второй план, разрушая слитность РЖ;

(2) по концепции автора этос автора Апеллятива включает *искренность, правдивость, ответственность и полноту изложения ситуации*;

(3) по концепции адресата: уполномоченный адресат обладает институциональным этосом *честности, объективности* (для претензии) и *участливости* (для жалобы);

(4) по событийному содержанию (а) в плане отнесенности к личностной сфере коммуникантов для Апеллятива как письменного

жанра отмечается отнесенность к личностной индивидуальной сфере автора и отнесенность к социальной институциональной сфере адресата; (б) временная перспектива – прошлое (информация о событии, послужившем поводом для Апеллятива) и будущее (требование о принятии мер); (в) оценка события в Апеллятиве видится в неудовлетворительности прошлого события и удовлетворительности будущего для автора; (г) количество событий/эпизодов в жалобе может быть как однократным, так и многократным (повторение или развитие неудовлетворительной ситуации), в претензии оно обычно однократное;

(5) по признаку коммуникативного прошлого в пределах Апеллятива жалоба преимущественно инициативна (на высказывания третьего лица письменные жалобы хотя и могут существовать, но их частотность невысока); претензия же инициативна практически всегда;

(6) по признаку коммуникативного будущего в Апеллятиве как монологе можно говорить лишь о планируемом перлокутивном эффекте, который обычно подразумевает позитивную реакцию;

(7) по признаку языкового воплощения его в Апеллятиве предвосхитить в синтаксическом и лексическом отношении весьма не просто, но характерным является аргументативный компонент.

Интерактивные свойства Апеллятива могут быть описаны на основе стратегического подхода.

Само выделение стратегий может подчиняться разным принципам. В диссертации на основе признака «успешность осуществления общения» выделены коммуникативные стратегии. Они определяются как типы или линии поведения одного из коммуникантов в конкретной ситуации общения, которые соотносятся с планом достижения преимущественно глобальных (иногда и ряда локальных) коммуникативных целей в рамках всего сценария функционально-семантической репрезентации интерактивного типа [Романов 1988].

Во втором разделе главы предпринята попытка соотнесения основных признаков делового функционального стиля и положений теории речевой коммуникации с данными, полученными в ходе анализа практического материала. На этой основе выделено семь коммуникативных стратегий речевого поведения, манифестирующихся в Апеллятивах; это стратегии (1) стандартизованности, (2) информационной полноты, (3) краткости, (4) логической ясности, (5) вежливости, (6) естественности, (7) экспрессивности. Первые

пять стратегий обусловлены общими содержательными признаками официально-делового стиля – ясности, точности, лаконичности, нормированности и стереотипности. Они отражают коммуникативные принципы и этику делового общения в целом и реализуются в претензиях. Последующие две стратегии составляют специфику речевого поведения коммуниканта в деловой переписке полуофициального характера. Они реализуются в жалобах и обусловлены коммуникативной спецификой этого суб-жанра, ограничивающего тематико-композиционную свободу текста и одновременно допускающего высокую степень самовыражения и непринужденности. Это связано с периферийным положением апеллятивов-жалоб в системе официально-делового стиля и обусловлено их эпистолярной и диалогической природой.

Для каждой стратегии установлены типичные языковые актуализаторы. Для (1) это клишированные средства, терминология, типичные модели и стандартные конструкции; для (2) – распространенные синтаксические конструкции, сложные многозвенные предложения, лексические повторы; для (3) – малый и средний формат текста, сокращения, клише; для (4) – термины и клишированные формулировки; для (5) – этикетные обороты, вежливые обращения, косвенные высказывания, сослагательное наклонение, специфическая лексика; для (6) – нерегламентированная лексика и разговорные конструкции; для (7) – экспрессивные существительные/эмотивы, прилагательные, частицы, интенсификаторы, лексемы и словосочетаниями отрицательной оценки, восклицательные предложения и высказывания.

Поскольку Апеллятив можно рассматривать с речеактовых позиций (где речевые акты аналогичны суб-жанрам в составе сложного РЖ), в разделе описаны особенности локутивных тактик семантики репрезентативной (по Д. Вундерлиху) речеактовой стратегии: обозначения проблемы; обозначения причины возникновения проблемы; обозначения вреда; обозначения последствий (вреда).

При этом оказывается, что репрезентативная стратегия подчинена аргументативной (которая соответствует сатисфактивной у Д. Вундерлиха), а последняя, в свою очередь – директивной. Поэтому помещение этих стратегий в единый ряд (что можно наблюдать в описаниях классификации Д. Вундерлиха) не должно означать их рассмотрения на одном структурном уровне. Более того, репрезентативная стратегия представляет собой реализационную состав-

ляющую аргументативной; с ее помощью манифестируются Доводы.

Директивной стратегии с достаточной регулярностью сопутствует комиссивная, особенно в претензиях (изложение дальнейших действий адресанта, если не будут приняты требуемые меры, манифестируемые в директивной стратегии). Мы, однако, не склонны считать сочетание стратегий директив – комиссив единым комплексом безоговорочно. Данное сочетание можно признать таковым с позиций стратегического речеактового подхода, но не с позиций аргументативного – потому что комиссив не направлен на доказывание Тезиса, обозначаемого директивом, а выполняет вторичную аргументативную функцию – Оговорки.

По признаку целеполагания главенствующей стратегией в Апеллятиве является побудительная, функционирующая совместно с обеспечивающей ее успешность, и потому основной, аргументативной стратегией.

В качестве презумпций аргументирования используются презумпции (а) искренности просьбы «Адресант желает (требует) выполнения адресатом действия», (б) обоснованного статусом коммуникантов мотива «Адресант имеет основание желать выполнения адресатом действия».

Обоснование в Апеллятиве, реализуемое с помощью аргументативной стратегии, может не содержать эксплицитного аргументирования. Иначе говоря, обоснование может реализовываться с помощью прямой и не прямой (косвенной) аргументации. Примером последней могут служить структуры из жалоб типа: *Интересно знать, куда у нас подевался дворник?* (с прямым значением Довода: *Дворник не выполняет своих обязанностей*); *Неужели забота о людях представляет у нас забытую истину?* (со значением: *У нас не заботятся о людях*) и т.п.

Аргументативная стратегия реализуется с помощью аргументативных тактик выдвижения Доводов.

Такие тактики выделяются в опоре на собственно аргументативный принцип и реализуются в линейной структуре текста, находясь в определенном тектоническом взаимоотношении друг с другом. Тектоника может предполагать расположение Доводов (а) на одном уровне (и тогда мы имеем тактику выдвижения простой, сочинительной или множественной аргументацию) или (б) на нескольких (в случае тактики серийной, или подчинительной аргументации). В

реальных условиях письменных претензий и жалоб многоуровневая аргументация содержит переплетение типов (а) и (б).

В диссертации выделено 40 тектонико-функциональных типов аргументации в Апеллятивах, при этом установлено две противоположные тенденции – (А) к свободе и (Б) к ограничению тектоники.

(А) Пестрота картины обусловлена как лингвокультурными факторами, так и конкретикой контекста. По первому параметру Апеллятивы в американской культуре в целом представлены структурами с меньшей разветвленностью и глубиной, чем в русской. По второму параметру разнообразие структур весьма широкое, и нам не удалось выделить ведущего принципа, задающего какие-либо ограничения на структурное ветвление – хотя собственно частотность уровневого представления установить вполне возможно. Проведенный анализ показал, что наиболее представленной в письмах-жалобах на русском и английском языках и претензиях на английском языке является аргументативная тактика 4-уровневого выдвижения Доводов. Для русскоязычных претензий наиболее употребительной является тактика 6-уровневого выдвижения Доводов. Тактики 2-уровневого и 9-уровневого выдвижения Доводов не представлены в претензиях и жалобах на английском языке. Наличие тактики 2-уровневого выдвижения Доводов было выявлено только в русскоязычных жалобах. Тактика 9-уровневого выдвижения Доводов встретилась только в русскоязычных претензиях. Семи- и восьмиуровневые аргументативные структуры в проанализированном материале выявлены не были.

(Б) Разнообразие тектонических типов в определенном смысле ограничивается двумя собственно текстовыми факторами – (А) объемом текста и (Б) конвенциональностью суперструктуры. В письменной жалобе, составляемой адресантом на пишущем устройстве, объем текста обычно ограничен одной страницей формата А-4. Если же жалоба пишется от руки в книге отзывов, ее стандартный объем существенно меньше – от половины до одной страницы формата А-5. Суперструктура претензии задает свои ограничения по числу облигаторных тематических компонентов, и для русскоязычных претензий во многом подчинена типовой схеме (имеющимся нормативным рекомендациям по составлению претензий – хотя полного соответствия русскоязычных претензий нормативным актам в проанализированных текстах не встретилось), а для англоязычных, видимо, узусу.

Приведем примеры многоуровневых структур Апеллятивов.
 Пример жалобы.

5 сентября 2008 года в Вашем магазине я купила холодильник «Се-вер», через 6 месяцев, (1-1) во время гарантийного срока он сломался. Я обратилась в гарантийную мастерскую с просьбой устранить дефект. (1-2) Из-за отсутствия необходимых деталей (1-3) устранить дефект мастер не смог, (1-4) нужные детали в ближайший месяц в мастерскую не поступят.

Таким образом (2-1) этот недостаток не может быть устранен без несоразмерных затрат времени и (2-2) относится к существенным, (2-3) и я имею право на замену холодильника на такой же товар другой марки.

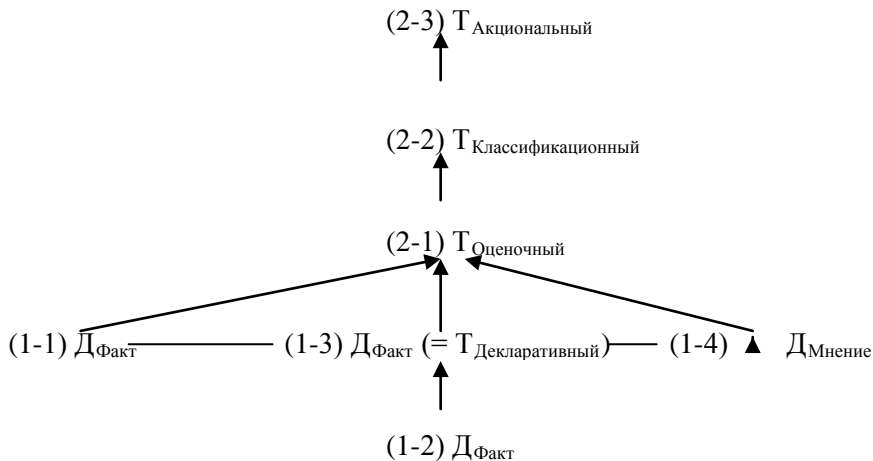


Схема аргументации в примере жалобы.

Аргументация здесь представлена пяти-уровневой структурой с сочинением на четвертом и одинарным подчинением на пятом уровне. Акциональным Тезисом первого уровня является предложение 2-3. Классификационным Тезисом второго уровня – предложение 2-2. Оценочным Тезисом третьего уровня – предложение 2-1. Доводы 1-1 и 1-2 представлены фактуальными Данными, 1-4 – Данными мнения. 1-3 – декларативный Тезис, на вышестоящем уровне трансформирующийся в фактуальные Данные.

Пример претензии.

Dear Sirs,

After carefully examining the sawn goods supplied under our order of 16 October, (1-1) we must express surprise and (1-2) disappointment at their quality. (1-3) They certainly do not match the samples on the basis of which the contract was signed. (1-4) Some of the boards are of the wrong sizes and we can not help feeling (1-5) there must have been some mistake in making up the order.

(2-1) The sawn goods are quite unsuited to the needs of our customers and (2-2) we have no choice but to ask you to take them back and (2-3) replace them by sawn goods of the quality ordered. If this is not possible, then I am afraid (2-4) we shall have to ask you to cancel our order.

We have no wish to embarrass you and if (3-1) you can replace the goods (3-2) we are prepared to allow the stated time for delivery to run from the date you confirm that you can supply the goods we need.

Yours faithfully,

R. Fairfax

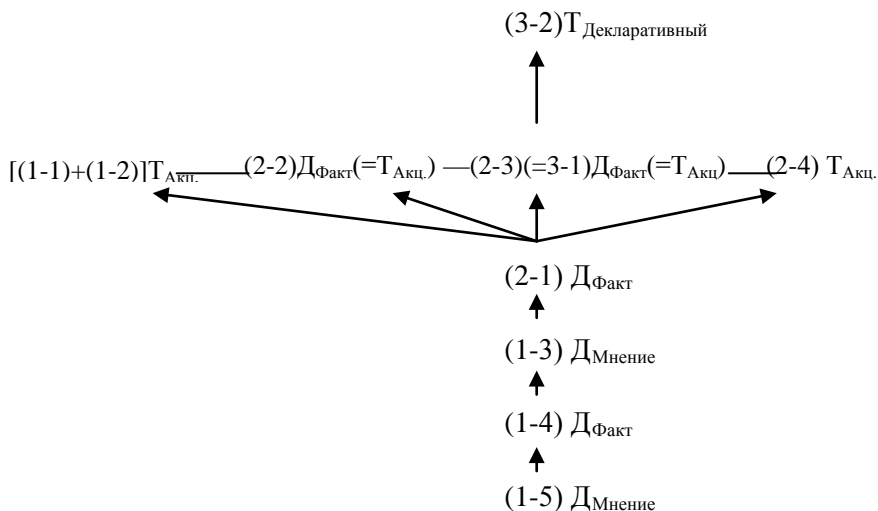


Схема аргументации в примере претензии.

Выдвижение Доводов в данном Апеллятиве представляет собой шести-уровневую структуру с подчинением между шестым и пятым, пятым и четвертым, четвертым и третьим, вторым и первым уровнями, дивергенцией между третьим и вторым уровнями и сочинением на втором уровне. Семантика Доводов представлена сле-

дующим образом: Доводы 1-5, 1-4, 1-3 и 2-1 являются фактуальными Данными. Предложения 1-1 + 1-2 и предложение 2-4 представляют собой акциональный Тезис. Предложения 2-2 и 2-3 – акциональные Тезисы, переходящие в сочиненные фактуальные Данные для последующего уровня. Предложение 3-2 является декларативным Тезисом.

В **Заключении** подводятся общие итоги исследования и излагаются его дальнейшие перспективы.

Основные результаты диссертационного исследования нашли отражение в 10 публикациях.

Публикации в изданиях, рекомендуемых ВАК РФ.

1. Структурный, семантический и прагматический аспекты обоснования претензий // Вестник Поморского университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки» – Архангельск, 2007. – Вып. 9. – С. 110 – 114.

2. Особенности писем-претензий в деловом дискурсе // Вестник Поморского университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки» – Архангельск, 2008. – Вып. 13. – С. 270 – 274.

Публикации в других изданиях.

3. Аргументация в комплексных директивах // Средовой подход к обучению иностранным языкам по новым технологиям: Материалы и тезисы республиканской научно-практической конференции. – Ижевск: Удмуртск. гос. ун-т, 2005. – Ч.1.– С. 16 – 17.

4. Проблемы речеактового наполнения претензий // Дискуссионные проблемы современной лингвистики. – Калуга: Калужск. гос. пед. ун-т, 2007. – Вып. 3. – С. 141 – 144.

5. Аргументирующие речевые акты в комплексных претензиях // *Lingua mobilis*. – Челябинск: Челябинск. гос. ун-т, 2007. – № 2. – С. 118 – 123.

6. Речевой акт аргументации и его основные характеристики // Профессионально-значимые качества и успешность деятельности будущего специалиста: Материалы и тезисы 2-й региональной научно-практической конференции. – Ижевск – Воткинск: Удмуртск. гос. ун-т, 2007. – С. 247 – 254.

7. Концепт «претензия» в деловом дискурсе // Проблемы повышения профессиональной компетентности преподавателя в контексте инновационных процессов в образовании: Материалы и тезисы

Республиканской научно-практической конференции. – Ижевск: Удмуртск. гос. ун-т, 2007. – С. 239 – 246.

8. Типология коммуникативных ходов в развертывании речевого акта «претензия» // Качество образования в сфере преподавания иностранных языков: проблемы, критерии и методы оценивания: Материалы и тезисы научно-практической конференции. – Ижевск: Удмуртск. гос. ун-т, 2008. – С. 40 – 44.

9. Условия успешной реализации речевого акта «претензия» // Междисциплинарный подход к изучению языка специальности: Материалы и тезисы докладов республиканской научно-практической конференции. Ижевск: Удмуртск. гос. ун-т, 2009. – С. 229 – 231.

10. Стратегии речевого поведения коммуникантов в текстах писем-апеллятивов // Язык. Культура. Коммуникация: Мат-лы международной научно-практической конференции. – Ижевск: Удмуртск. гос. ун-т, 2009. – С. 245 – 249.