

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт филологии и языковой коммуникации
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации
45.03.02 Лингвистика

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О.В. Магировская
«_____» _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**КОММУНИКАТИВНЫЕ НЕУДАЧИ В НЕОФИЦИАЛЬНОМ
ОБЩЕНИИ: ПРИЧИНЫ, СТРАТЕГИИ МИНИМИЗАЦИИ
(НА МАТЕРИАЛЕ ТЕЛЕСЕРИАЛА «FRIENDS»)**

Выпускник	Д.Р. Толстикова
Научный руководитель	канд. филол. наук, доц. О.А. Прохорова
Нормоконтролер	О.А. Чистова

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ИЗУЧЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ НЕУДАЧ В РАМКАХ ПРАГМАЛИНГВИСТИКИ.....	6
1.1. Основные факторы «успешного» и «неуспешного» общения	6
1.2. Сущность и типология коммуникативных неудач	8
1.3. Понятие стратегии и тактики.....	17
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1	21
ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ МИНИМИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНЫХ НЕУДАЧ В НЕОФИЦИАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ (НА МАТЕРИАЛЕ ТЕЛЕСЕРИАЛА «FRIENDS»)	23
2.1. Особенности неофициального общения в телесериале «Friends»	23
2.2. Основные причины возникновения коммуникативных неудач	25
2.2.1. КН, порождаемые устройством языка	25
2.2.2. КН, порождаемые различиями в коде говорящего и слушающего .	29
2.2.3. КН, порождаемые прагматическими факторами.....	33
2.3. Стратегии и тактики минимизации коммуникативных неудач	37
2.3.1. Семантические стратегии минимизации КН.....	37
2.3.2. Прагматические стратегии минимизации КН.....	44
2.3.3. Диалоговые стратегии минимизации КН	49
2.3.4. Риторические стратегии минимизации КН	53
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	60
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	62
ПРИЛОЖЕНИЯ	67

ВВЕДЕНИЕ

Вторая половина XX века характеризуется появлением новой антропоцентрической парадигмы, исходя из которой центром исследований большинства лингвистов становится языковая личность, а именно её отношение к языку и, соответственно, языка к человеку. Рождение данной парадигмы также послужило появлению многих научных дисциплин, одной из которых стала прагмалингвистика, или лингвопрагматика, дисциплина, поставившая для себя задачи определения целей речевого общения, анализа выбора участниками наиболее подходящих языковых средств и анализ результатов речевого акта. Иными словами, основным направлением дисциплины является изучение языка в отношении «знак – пользователь знака».

Данная работа выполнена в рамках прагмалингвистики и посвящена изучению феномена «коммуникативной неудачи», который является одним из ключевых понятий изучаемой дисциплины. Несмотря на тот факт, что данное явление уже было предметом исследований многих учёных (Б.Ю. Городецкий, И.М. Кобозева, И.Г. Сабурова, О.П. Ермакова, Е.А. Земская, Н.К. Кънева, Д.Б. Гудков, Н.И. Формановская, М.Н. Смирнова, О.В. Пугачева, С.Е. Бугрова и др.), чьи работы послужили **теоретической базой исследования**, тем не менее, оно до сих пор остается неизученным до конца. Стоит отметить огромный вклад и зарубежных ученых в разработанность данной проблемы – Дж. Лич, Д.С. Ярви, С. Кендалл, Г. Каспер, К. Ферч, Ж. Литтлмор, Г. Айренти, Э.А. Шэглофф, Г. Джефферсон, Х. Сакс и др.

Актуальность работы обусловлена включенностью её проблематики в коммуникативно-прагматическую парадигму лингвистических исследований, а также интересом ученых к определению способов преодоления конфликтов, встречающихся как в процессе межличностной, так и в межкультурной коммуникации. Проблемы, возникающие в результате многих факторов и ведущие к недопониманию или полному прекращению диалога, становятся

причиной неосуществления коммуникативных намерений собеседников и дальнейшей возможной конфронтации. Изучение путей оптимизации общения, а именно лингвистических и прагмалингвистических особенностей коммуникативных неудач, способствует повышению эффективности речевого общения и минимизации случаев неуспешного взаимодействия.

Объектом исследования выступают коммуникативные неудачи, возникающие в процессе неофициального общения.

Предметом исследования являются стратегии и тактики, направленные на преодоление коммуникативных неудач в неофициальном общении.

Цель исследования заключается в выявлении причин и основных стратегий минимизации коммуникативных неудач в неофициальном общении на материале телесериала «Friends».

Достижение поставленной цели в работе предполагает решение следующих задач:

1. уточнить понятие «коммуникативная неудача»;
2. выявить основные причины возникновения коммуникативных неудач в неофициальном общении;
3. определить и описать стратегии и тактики минимизации коммуникативных неудач в неофициальном общении;
4. выделить лингвистические средства вербализации стратегий и тактик минимизации коммуникативных неудач.

Материалом исследования послужил телесериал «Friends», представленный в виде 100 диалогов и полилогов между главными героями на английском языке.

Методами исследования выступают теоретический дедуктивный метод, методы сплошной выборки и прагматического анализа коммуникативных ситуаций, описательный метод, а также элементы метода количественного анализа.

Данная работа состоит из Введения, двух глав, Заключения, Списка использованных источников и Приложения.

Во Введении обосновывается актуальность работы и степень разработанности проблемы, определяются объект и предмет исследования, формулируются цель и основные задачи, описываются материал и методы исследования.

В первой главе определяются базовые теоретические понятия исследования, описываются основные подходы в изучении коммуникативных неудач, существующие типологии коммуникативных неудач, типологии стратегий и тактик, а также рассматриваются факторы успешного и неуспешного общения.

Во второй главе определяются основные причины возникновения коммуникативных неудач, анализируются стратегии и тактики их минимизации, выделяются лингвистические средства их вербализации, а также описываются особенности неофициального общения, прослеживаемые в исследуемом материале.

В Заключении подводятся общие итоги исследования, определяются перспективы дальнейшего изучения коммуникативных неудач.

Список использованной литературы состоит из 52 источников, из них 9 на иностранном языке.

Основные положения работы были представлены на международной научно-практической конференции молодых исследователей «Язык, дискурс, (интер)культура в коммуникативном пространстве человека» 2017, Красноярск.

ГЛАВА 1. ИЗУЧЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ НЕУДАЧ В РАМКАХ ПРАГМАЛИНГВИСТИКИ

1.1. Основные факторы «успешного» и «неуспешного» общения

Понимание процесса общения складывалось и изменялось на протяжении XX-го и начала XXI-го веков, сменяя одну модель коммуникации другой. Рассматривая первоначально коммуникацию через информационно-кодую модель, основные положения которой основывались на математической теории К. Шеннона и У. Уивера [Shannon, Weaver, 1948] и заключались в понимании коммуникации под процессом кодирования и декодирования сообщения между «отправителем» и «получателем», а позже рассматривая через инференционную модель Г.П. Грайса, учёные пришли к выводу необходимости включения как лингвистических, так и экстралингвистических факторов в данный процесс. Способность собеседников к интерпретации вышеперечисленных факторов при этом легла в основу третьей, интеракционной, модели коммуникации и стала одним из основополагающих критериев успешного общения [Макаров, 2003; Миронова, 2011; Сусов, 2006].

Понимание под успешностью коммуникации «осуществление коммуникативной цели инициатора (инициаторов) общения и достижение собеседниками согласия» обуславливает выделение множества факторов, влияющих на эффективность речевой деятельности [Лазуткина, 1998: 59; цит. по: Полякова, 2012: 84]. Таким образом, можно выделить лингвистические и экстралингвистические факторы, способствующие успешному осуществлению коммуникации.

Являясь наименее нормированной разновидностью языка, разговорная речь подчиняется определенным нормам и стандартам. Соблюдение данных норм, которые заключаются в фонетике, грамматике, употреблении устойчивых выражений, их знание и соблюдение способствует успешной коммуникации [Культура русской речи, 1999]. Так, непонимание таких

редуцированных форм слов, как «*када*» - «*когда*», «*ща*» - «*сейчас*», или значений фраз «*поезд ушёл*», «*после дождичка в четверг*» может привести к недопониманию, не считыванию интенции говорящего, а следовательно, к коммуникативной неудаче.

Коммуникативная компетенция является одним из экстралингвистических факторов успешного речевого общения [Формановская, 2002]. Необходимо помнить, что адресант и адресат являются языковыми личностями, которые сохраняют в себе культуру и особенности своего народа, в тоже время поведение которых обуславливается накопленным опытом знаний, личными предпочтениями и мнениями. Умение адресанта сложить соответствующий адресату образ и определить наиболее подходящий языковой код для использования в конкретной коммуникативной ситуации также является фундаментом успешного речевого акта. Правильно определив личностный образ и стилистический код, говорящий выбирает стратегии и тактики для реализации своей цели.

Близость апперцепционной базы собеседников, способность прочесть коммуникативное намерение говорящего или предугадать реакцию слушателя на высказывание, знание норм этикетного общения и моделей речевого поведения, данные условия также рассматриваются как важные составляющие коммуникативной компетенции участника общения.

Роль внешних факторов коммуникативного акта также важна. Внешние обстоятельства, способные привести к нереализации коммуникативного акта, включают в себя незаинтересованность собеседников в общении, эмоциональное состояние, канал общения, наличие третьего лица и др. Даже при условии неформального общения между супругами, прожившими вместе более 20 лет и пережившими многое, барьером, запретом в использовании конкретных языковых средств, может стать присутствие третьего лица – ребёнка, – «*Дорогой, давай попозже обсудим это*», «*Не матерись при ребёнке!*».

Таким образом, эффективность и неэффективность всего коммуникативного акта зависит от достижения поставленных целей собеседниками. Достижение целей, в свою очередь, напрямую зависит как от лингвистических факторов, например, знание коннотативной составляющей конкретного слова, правильный выбор соответствующей ситуации речевой модели, избегание многозначных слов в речи, так и экстралингвистических факторов, в команду которых входит недостаточность фоновых знаний у одного из участника коммуникации и сопровождение речи жестами, которые могут трактоваться иначе.

1.2. Сущность и типология коммуникативных неудач

Ввиду того, что речевой акт рассматривается, как «высказывание, порождаемое и произносимое с определенной целью и вынуждаемое определенным мотивом для совершения практического или ментального действия с помощью такого инструмента, как язык/речь», его успешность и эффективность напрямую зависит от осуществления заданной коммуникативной цели адресанта и достижения ожидаемого перлокутивного эффекта [Формановская, 2002].

Тенденция к появлению проблем, связанных с недопониманием собеседника, неспособностью к эмпатии и другими многочисленными факторами, приводит к тому, что учёные начинают заниматься изучением коммуникативной неудачи, попытками систематизации её типов и выявлением способов её избегания и преодоления. Со второй половины XX века многие учёные, в лице Б.Ю. Городецкого, Н.К. Къневой, О.П. Ермаковой, Е.А. Земской, М.Н. Смирновой, а также зарубежных представителей Т.А. ван Дейка, Г.П. Грайса, Дж. Лича, предприняли попытки изучить данный феномен. Изучение коммуникативной неудачи происходило в рамках определенных подходов, из которых наиболее существенными считаются следующие.

В основе информативно-целевой подхода базируется понятие перлокутивного эффекта. В данном подходе изучаются ситуации неверной трактовки перлокутивного значения речевого акта, обусловленной культурологическими и лингвистическими особенностями говорящего и слушающего [Дридзе, 2009; цит. по: Бугрова, 2013, с. 21].

Языковая личность обуславливает появление КН, исходя из психолингвистического подхода [Апухтин, 1977; Белянин, 2000]. Воспроизведение и восприятие речи, порождение текста невозможны вне человека, представляющим собой сложную личность с отличными психическими, физическими и языковыми способностями. Исходя из того, что говорящий может быть подвержен как внутренним, так и внешним факторами, в процессе речи зачастую возникают паузы, оговорки, хезитации и повторы, которые выступают причинами коммуникативных задержек [Сморгонская, 2008].

Референциальный подход основывается на понятии референции как отнесении определенных языковых единиц к объектам действительности. Согласно данному подходу, появление коммуникативной неудачи может быть вызвано использованием неоднозначной референцией, неточным произнесением или некорректным выбором синтаксической структуры [Арутюнова, 1992; Бугрова, 2013]. Понятие «дейксис» также рассматривается, как частный случай определенной референции в речевом акте, который позволяет слушающему сфокусировать своё внимание на конкретной единице и соотносимым с ней объектом [Человеческий фактор в языке, 1992].

Сущность интегрального подхода к изучению коммуникативной неудачи заключается в комбинировании нескольких наук, таких, как социология, культурология, коммуникативная лингвистика и др. Наиболее тщательно данный подход рассматривается в работе Н.К. Къневой, которая ставит целью своего исследования углубить знания о феномене КН, взяв за основу коммуникативно-прагматический и семантический анализ [Кънева, 1999].

Когнитивно-прагматический подход освещается в теории когнитивной прагматики, в соответствии с которой коммуникативная неудача обуславливается ошибками, выражающимися в несовпадении понимания интенции высказывания слушающим с изначальной интенцией говорящего, которые имеют место быть на каждом из трёх этапов речевого акта [Airenti, 1993].

Коммуникативно-прагматический подход также анализирует проблемы, возникающие при передаче смыслового содержания сообщения, однако больший акцент ставится на коммуникативной ситуации, которая включает в себя участников и условия коммуникативного акта. Таким образом, выдвигается идея о причастности обоих собеседников к возникновению неудачи, поскольку коммуникативный акт представляет собой результат мыслительной и речевой деятельности как говорящего, так и слушающего. Данный подход получил своё развитие в работах многих исследователей – Н.И. Формановская, Е.А. Земская, О.П. Ермакова, А. Ю. Маслова, О.В. Платонова и др.

Различие в подходах к изучению коммуникативной неудачи объясняет множество её определений и типологий. Учёные по-разному определяют понятие коммуникативной неудачи и зачастую используют разную терминологию. Среди используемых учеными терминов встречаются «коммуникативный барьер» [Абдуллина, 2016; Мухадинов, Слугина, 2011], «коммуникативный сбой» [Мачина, 2010] и «коммуникативная задержка» [Бугрова, 2012].

Различие данных понятий напрямую зависит от уровня эффективности речевого общения. Если коммуникативный барьер соотносится с нулевой степенью эффективности коммуникативного акта, т.е. отсутствием реализации намерений говорящего, тогда коммуникативный сбой представляет собой частичное непонимание одним собеседником интенций другого, иными словами, среднюю степень эффективности. Коммуникативная задержка, наоборот, может рассматриваться, как

самостоятельное явление, выражающееся в периодически появляющихся и моментально исправляющихся языковых ошибках [Бугрова, 2013]. Более того, выделение глобальной и частной коммуникативной неудачи соответствует понятиям «коммуникативного барьера» и «коммуникативного сбоя». Таким образом, коммуникативный барьер и сбой могут рассматриваться как разновидности коммуникативных неудач, являясь гипонимами по отношению к их гиперониму.

Термин «коммуникативная неудача» (КН) является широко употребляемым в научном сообществе и считается наиболее релевантным в данной работе.

Определение КН, представленное Б.Ю. Городецким, И.М. Кобозевой и И.Г. Сабуровой, звучит, как «сбой в общении, при котором определенные речевые произведения не выполняют своего предназначения» [Городецкий, Кобозева, Сабурова, 1985; цит. по: Маслова, 2010]. И.А. Стернин же выделяет коммуникативную неудачу и рассматривает её, как отрицательное завершение общения, поставленные цели которого остаются не достигнутыми [Маслова, 2010].

Кроме вышеперечисленных определений КН также встречаются определения термина КН, как:

- такой сбой в общении, при котором определённые фрагменты дискурса не выполняют своего предназначения в силу несовпадения ожидаемого и действительного эффекта речевого высказывания [Полякова, 2009];
- речевое столкновение двух или более собеседников в результате разногласий и противоречий, вызванных разнонаправленностью интересов и точек зрения, неприемлемостью поведения одного из коммуникантов [Юрьева, 1999];
- недостижение коммуникативной цели инициатором общения вследствие неадекватной вербальной или невербальной реакции со стороны партнёра по коммуникации [Теплякова, 1998];

- неоптимальный результат речевого и неречевого поведения участников общения, заключающийся в неполном осуществлении интенции и приводящий к деструкции дискурса [Лукьянова, 2002];
- разновидность прагматического непонимания собеседников, являющаяся результатом неверной репрезентации говорящим пропозиции коммуникативного акта или иной интерпретацией акта слушающим [Кънева, 1999];
- возникшее в процессе коммуникативного взаимодействия препятствие, которое либо не может быть преодолено, либо может быть устранено при условии использования определенного комплекса стратегий и тактик [Бугрова, 2013].

Формулировка определения О.П. Ермаковой и Е.А. Земской наиболее широко раскрывает понятие коммуникативной неудачи. Коммуникативная неудача является «полным или частичным непониманием высказывания партнёром коммуникации, то есть неосуществлением или неполным осуществлением коммуникативного намерения говорящего». Возникающий эмоциональный эффект, который не ожидается говорящим, как часть реакции на сообщение, также относится к коммуникативным неудачам [Ермакова, Земская, 1993]. В сравнении с предыдущими вышеперечисленными коллегами, учёные не делают значительный акцент на полном невыполнении интенции адресанта, наоборот, даже рассматривают возможности частичного выполнения коммуникативного намерения и эмоциональную реакцию, выражающуюся в нежелательных негативных эмоциях, злости, печали, удивления и многих других.

Актуальной проблемой также выступает безрезультатность попыток ученых создать единую типологию коммуникативных неудач. Источники КН, положенные в основу большинства классификаций, создают целые комплексы причин, что никак не способствует конкретной систематизации коммуникативных неудач. Тем не менее, ученые продолжают выделять и описывать коммуникативные неудачи.

Б.Ю. Городецкий, И.М. Кобозева и И.Г. Сабурова, отталкиваясь от такого критерия, как возможные последствия, выделяют частные и глобальные коммуникативные неудачи. Если под частной КН подразумевается периодически возникающие коммуникативные задержки, которые требуют временного ухода от основной темы с целью разрешить проблему, то глобальная КН не приводит к ожидаемому результату или же вовсе приводит к преждевременному завершению диалога, его прерыванию [Городецкий, 1989].

Вторым критерием в типологии ученых является источники коммуникативных неудач. Таким образом, выделяются:

- коммуникативные неудачи вербализации (неверный выбор коммуникативного замысла говорящего в соответствии коммуникативной ситуацией и контекстом, нарушение условий успешного общения; вина адресанта сообщения);
- коммуникативные неудачи понимания (неверное определение замысла говорящего, пресуппозиционального содержания высказывания, незнание коннотативных значений языковых средств, неспособность выявить косвенный речевой акт и т.п.; вина адресата) [Городецкий, 1989].

Д.Б. Гудков рассматривает явление КН в аспекте понятия ошибки инофона. Предлагая общую классификацию ошибок, которая разделяет их на «фонетические» и «фонологические», он также выделяет следующие ошибки:

1. «Технические» ошибки (неверное фонетическое и графическое оформление речи);
2. «Системные» ошибки (слабое владение системой языковых значений различного уровня и способов их выражения):
3. «Дискурсивные» ошибки (неверное использование системы языка, невладение системой культурных норм и ценностей):
4. «Идеологические» ошибки (различия в системе социальных, политических, этических и др. воззрений, представляющимися базовыми в определенной культуре) [Гудков, 2001].

Типологизация коммуникативной неудачи Н.К. Къневой основывается на нарушениях правил регулирования вербального обмена в общении и выделяет:

- КН, обусловленные нарушением хода интеракции (нарушение «алгоритмических ходов» устного речевого общения);
- КН, обусловленные нарушением организации дискурса (неоднозначность сообщения, незавершенность вербализации коммуникативного замысла, несоответствие пресуппозиции реальному миру и т.д.);
- КН, обусловленные нарушением правил организации информационного обмена (нарушение постулатов общения Г.П. Грайса [Грайс, 1985] и принципов вежливости Дж. Лича [Leech, 1983]);
- КН, обусловленные нарушением правил учета статусных ролей коммуникантов [Кънева, 1999].

В рамках коммуникативно-прагматического подхода О.В. Вечкина выделяет коммуникативные неудачи, возникающие на:

1. лексическом уровне (употребление окказионализмов, омонимов, незнание денотативной соотнесенности);
2. фонетическом уровне;
3. морфологическом уровне (использование местоимений, экспрессивных модификаций собственных имен, нарицательных номинаций);
4. лексико-синтаксическом уровне (недостаточная выраженность смысла высказывания; отсутствие референциальной определенности; речевая избыточность) [Вечкина, 2010].

В своей работе М.Н. Смирнова проводит параллель между КН и типологией лингвистических и экстралингвистических факторов. Так, коммуникативные неудачи, обусловленные лингвистическими факторами, включают в себя неудачи, вызванные ошибками в кодировании, т.е. неверным выбором кода передачи сообщения, а также вызванные характером акта референции. Причинами коммуникативных неудач, обусловленных

экстралингвистическими факторам, будут являться пресуппозиция, коммуникативная установка говорящего, искажения передаваемого сообщения, использование невербальных компонентов в общении и психический фактор «внимание» [Смирнова, 2003, с. 165].

Типология С.Е. Бугровой также подчёркивает обусловленность коммуникативных неудач от лингвистических и экстралингвистических факторов. За основу в своей работе учёный берёт классификацию Е.А. Пугачевой [Пугачева, 2008], однако приносит некоторые изменения в источники возникновения КН:

1. Ситуативные факторы (присутствие третьих лиц, дистантная коммуникация);
2. Контекстуальные факторы (неверная референция);
3. Продуктивные и рецептивные факторы (лингвистические и экстралингвистические факторы);
4. Текстуальные факторы (неверный выбор темы и языкового кода) [Бугрова, 2013].

Н.И. Формановская выделяет в своей типологии социально-культурные, психосоциальные и собственно языковые коммуникативные неудачи [Формановская, 2002]. Рассматривая первые, социально-культурные КН, она разделяет неудачи, сложившиеся между представителями двух и более разных культур, и неудачи, возникающие между носителями одного языка и культуры.

Одной из самых широких проблем межкультурной коммуникации является расхождение в картинах мира. Культура определенно играет важную роль в формировании стереотипов, ценностей и моделей поведения индивида или группы индивидов. Однако этноцентризм, присущий каждому представителю той или иной культуры, влияет на восприятие культурных различий с уклоном на признание своей культуры истинно правильной, а чужой культуры странной и необходимой для изменения. Не каждый человек способен понимать и принимать различия в культурах, именно поэтому

различия в картинах мира служат причиной коммуникативной неудачи между представителями разных национальных культур.

Коммуникативная неудача между носителями одной культуры, в свою очередь, разделяется на две группы:

- Психосоциальные (различия в ментальных моделях);
- Собственно языковые [Формановская, 2002].

Типология Е.А. Земской и О.П. Ермаковой предлагает нам разделять КН на неудачи, порождаемые устройством языка, порождаемые различиями говорящего и слушающего в коде и порождаемые прагматическими факторами.

1. Порождаемые устройством языка:
 - лексическая неоднозначность,
 - неоднозначность словоформ и синтаксических конструкций,
 - неточная референция,
 - неточное знание денотативной отнесенности и лексической семантики,
 - разное понимание эксплицитно не выраженных категорий единичности/общности, определенности/неопределенности.
2. Порождаемые различиями в коде говорящего и слушающего:
 - лексические окказионализмы, жаргонизмы, просторечия и т.п.,
 - различия в индивидуальных свойствах говорящих,
 - различия актуализируемой конситуации,
 - разное понимание форм выражения вежливости.
3. Порождаемые прагматическими факторами:
 - неправильное понимание иллокутивного намерения говорящего,
 - коммуникативные неудачи, возникающие в манипулятивных речевых актах,
 - реакция на дескрипцию [Ермакова, Земская, 1993].

В работе Е.А. Земской и О.П. Ермаковой также выделяется такой источник коммуникативных неудач, неподходящих ни под одну выделяемую группу КН, как метакоммуникативная реакция адресата. Изначально выделенная В.Д. Девкиными, она представляет собой реакцию, направленную не на само сообщение, а на участника и его выбор средств в данном речевом акте [Девкин, 1981; цит. по: Ермакова, Земская, 1993]. Однако данное явление не рассматривается учёными, как самостоятельная причина КН, поскольку обуславливается различиями в индивидуальных свойствах собеседников, их картинах мира и понятиях форм вежливости.

Таким образом, дальнейшее исследование будет проходить в рамках коммуникативно-прагматического подхода. Основополагающим является понимание коммуникативной неудачи, как «полного или частичного непонимания высказывания партнёром коммуникации, то есть неосуществления или неполного осуществления коммуникативного намерения говорящего» [Ермакова, Земская, 1993]. Наиболее релевантной типологией коммуникативных неудач в работе выступает типология О.П. Ермаковой и Е.А. Земской, описывающая неудачи, порожденные устройством языка, различиями в коде коммуникантов и прагматическими факторами.

1.3. Понятие стратегии и тактики

Изучение явления коммуникативных неудач обуславливает также необходимость в изучении способов преодоления недопонимания между коммуникантами, изучении стратегий минимизации как предпосылок к возникновению КН, так и их последствий.

Рассматриваемый в рамках прагмалингвистики, термин «стратегия» трактуется по-разному. Изначальный подход к определению данного термина рассматривает стратегию (СМ), как «планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей

коммуникантов, а также реализация этого плана» [Иссерс, 2008]. Таким образом, если под СМ подразумевается совокупность речевых действий, направленных на реализацию плана речевой коммуникации говорящего, то тактика рассматривается, как действие, способствующее реализации самой стратегии.

Тем не менее, С.Е. Бугрова в своей работе рассматривает стратегию не как определенный комплекс действий, направленных на достижение коммуникативной цели говорящего, а как определенный комплекс действий, направленных на преодоление коммуникативной неудачи. Исходя из понимания С.Е. Бугровой, стратегия направлена на устранение коммуникативной неудачи, а также на достижение определенного эмоционального состояния. Несмотря на то, что в большинстве случаев данное состояние предполагает быть положительным, т.е. при преодолении КН говорящий стремится к созданию понимания между собеседниками, тем не менее, СМ может сопровождаться вспышками гнева, проявлением недовольства, нетерпеливости и др. [Бугрова, 2013]. Таким образом, как выделяет ученый, стратегия подразумевает компенсаторность и мелиоративность, иными словами, употребление эмоциональноокрашенных оценочных единиц.

Анализ данных взглядов на определение понятия «стратегии» и, соответственно, «тактики» позволяет нам использовать в нашей работе определение О.С. Иссерс - «планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализация этого плана» [Иссерс, 2008]. Выбор данного определения может быть обоснован тем, что любая совокупность действий, которая способствует реализации, плавному протеканию процесса коммуникации, избежания конфликтных ситуаций, а следовательно, и осуществлению иллюкутивного намерения говорящего, ведет к успешному коммуникативному акту.

Изучение стратегий преодоления недопонимания и неудач также имело большой интерес среди зарубежных ученых. Выделение стратегий преодоления коммуникативных неудач в книге С. Faerch и G. Kasper “Strategies in Interlanguage Communication” происходит в рамках основных типов межъязыков, которые представляют собой языки таких групп, как изучающих второй иностранный язык, трудящихся-мигрантов, а также людей, разговаривающих на пиджине и креольских языках. Предлагаемые стратегии, главным образом, направлены на преодоление ошибок, возникающих на фонологическом, морфологическом, синтаксическом, и лексическом уровнях языка, и подразделяются на две группы. Первая группа представляет собой *компенсаторные стратегии*, направленные на преодоления проблемы, вызванной нехваткой языковых средств. Ко второй группе относятся стратегии преодоления КН, которые заключаются в *уклонении от темы, игнорировании сообщения, и замене смысла* [Faerch, Kasper, 1983; цит. по: Kendall, 2005].

Классификация стратегий J. Littlemore рассматривает и делит стратегии на две группы:

- *пять стратегий реконцептуализации*, иными словами, переосмысления идеи, содержания сообщения на основе анализа компонентной, функциональной составляющей описываемого объекта, а также его деятельности, места и возникающих эмоций,
- *и шесть стратегий замещения* языковой единицы, служащей причиной КН [Littlemore, 2003; цит. по: Kendall, 2005].

Стратегия и тактика выступают предметом исследования многих и отечественных ученых [Гулакова, 2004]. Наиболее удачной нам представляется типология стратегий и тактик О.С. Иссерс. Исходя из степени значимости намерений говорящего, ученый выделяет частные и общие СМ. При изучении СМ со стороны наличия или отсутствия установки на кооперацию, выделяются кооперативные и конфронтационные стратегии. Ученый также анализирует стратегии относительно их характера

функционирования в процессе коммуникативного общения. Таким образом, выделяются следующие стратегии преодоления коммуникативных неудач:

1. Основные:
 - семантические / когнитивные;
2. Вспомогательные:
 - прагматические;
 - диалоговые;
 - риторические [Иссерс, 2008].

Определение основной стратегии подразумевает, что данная стратегия является главенствующей, доминирующей при достижении коммуникативных целей адресанта, она ориентирована на систему ценностей адресата, его понимание мира, поведение. Вспомогательные же стратегии служат для поддержания эффективной и успешной коммуникации.

Таким образом, в дальнейшем исследовании под стратегиями понимается «планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализация этого плана» [Иссерс, 2008]. Тактики выступают действиями, способствующими осуществлению данного плана. При типологизации стратегий минимизации в неофициальном общении мы будем опираться на наиболее релевантные стратегии, выделенные в типологии О.С. Иссерс, – семантические, прагматические, диалоговые и риторические.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

1. Изучение успешного коммуникативного акта и выделение факторов, способствующих эффективному протеканию процесса общения, всегда были и являются до сих пор актуальными среди огромного числа учёных-лингвистов. Выделяются как лингвистические, так и экстралингвистические факторы, ведущие к осуществлению поставленных адресантом целей, а значит, и к достижению эффективности общения. К лингвистическим факторам относятся: знание коннотативной составляющей конкретного слова, правильный выбор соответствующей ситуации речевой модели, избегание многозначных слов в речи. К экстралингвистическим: недостаточность фоновых знаний у одного из участника коммуникации и сопровождение речи отвлекающими, непонятными, неточными жестами.

2. Среди учёных выделяется множество подходов к изучению явления «коммуникативной неудачи»: информативно-целевой, психолингвистический, референциальный, когнитивно-прагматический, коммуникативно-прагматический, интегральный и др. Данная работа проходит в рамках коммуникативно-прагматического подхода, который заключается в рассмотрении индивидуальных особенностей и способностей участников коммуникации, а также самой коммуникативной ситуации, как возможных причин возникновения КН.

3. Основополагающим в данной работе является определение коммуникативной неудачи, как «полного или частичного непонимания высказывания партнёром коммуникации, то есть неосуществления или неполного осуществления коммуникативного намерения говорящего, а также возникающий в процессе не предусмотренный говорящим нежелательный эмоциональный эффект: обида, раздражение, изумление» [Ермакова, Земская, 1993].

4. Наиболее релевантной в настоящем исследовании выступает типология Е.А. Земской и О.П. Ермаковой, которая выделяет три вида коммуникативной неудачи: порождаемые устройством языка, порождаемые

различиями говорящего и слушающего в коде и порождаемые прагматическими факторами.

5. Стратегия подразумевает «планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана» [Иссерс, 2008], а тактика служит для реализации той или иной стратегии. Выделенные О.С. Иссерс семантические, прагматические, диалоговые и риторические стратегии являются наиболее удачным для дальнейшей работы.

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ МИНИМИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНЫХ НЕУДАЧ В НЕОФИЦИАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ (НА МАТЕРИАЛЕ ТЕЛЕСЕРИАЛА «FRIENDS»)

2.1. Особенности неофициального общения в телесериале «Friends»

Данная работа рассматривает и изучает явление коммуникативной неудачи в рамках неофициального английского общения, материалом которого выступает американский телесериал «Friends». В процессе исследования под неофициальным общением нами подразумевалось общение, которое характеризуется следующими особенностями.

Неофициальное общение представляет собой повседневное бытовое общение, сфера распространения которого охватывает такие социальные группы, как семья, друзья, соседи, рабочие коллективы, а также другие группы людей, с которыми связана обыденная жизнь человека. Выбранный телесериал повествует о жизни шестерых друзей (Rachel, Monica, Phoebe, Joey, Chandler и Ross) и охватывает их романтические, рабочие, семейные и другие отношения, однако большая часть коммуникативных ситуаций представляет диалоги между главными героями.

Несмотря на тот факт, что официальное общения аналогично предполагает наличие любого адресата и наличия направленности на этого адресата, неофициальное общение склонно к обращенности как к одному личному адресату, так и нескольким. Отсутствие монологов и преобладание диалогов и полилогов являются подтверждающей характеристикой неофициального общения в телесериале. Таким образом, основными формами общения между героями являются беседы и разговоры личного характера.

Неофициальное общение, а именно сама речь обуславливается определенными экстралингвистическими признаками, к которым относятся неподготовленность, непринужденность и спонтанность её общения

[Сиротинина, 1996; цит. по: Байкулова, 2015: 81]. Сфера общения и сама коммуникативная ситуация, которая протекает в дружеской атмосфере, не предусматривает тщательно продуманного хода коммуникации. Всё общение между коммуникантами не является подготовленным и проходит в непринужденной обстановке.

CHARLIE: 'But first, I have to see the Met.'

JOEY: 'Okay, let me stop you right there. The Mets suck, okay? You wanna see the Yankees.'

CHARLIE: 'No. No, not the Mets. The Met. Singular.'

JOEY: 'Which one? They all suck.'

CHARLIE: 'The museum.'

JOEY: 'I don't think so.'

Данная коммуникативная неудача вызвана различиями в индивидуальных свойствах говорящего и слушающего. Характерная для неофициального общения спонтанность проявляется в резкой смене тематики разговора. Девушка CHARLIE рассказывает JOEY о местах, которые она хотела бы посетить в городе Нью-Йорке. Однако её собеседник решает перебить девушку и временно сменить тему – *Okay, let me stop you right there*, поскольку непринужденная атмосфера общения и дружеские отношения позволяют собеседникам прерывать ход коммуникативного акта без негативных последствий.

Другой характерной особенностью неофициального общения является постоянная смена тематики. Близкие отношения между героями телесериала предоставляют свободу общения между ними, позволяют спокойно употреблять различные языковые средства и обсуждать различные темы в процессе одного коммуникативного акта. Конситуативность также обуславливает частый переход от одной темы к другой [Земская, 1988].

Свободное и открытое использование невербальных средств коммуникации также является характерной особенностью неофициального общения. В отличие от ситуаций официального общения, где адресант

старается минимизировать использование жестов, за исключением случаев намеренного их употребления, в неофициальном общении от участников не требуется постоянного сдерживания и контроля за собой. Средства невербального общения используются чаще и на подсознательном уровне.

Итак, изучение причин коммуникативных неудач в неофициальном общении на материале телесериала «Friends» является обоснованным, поскольку он представляет собой хороший материал для данного исследования. Телесериал повествует о жизни шестерых друзей и развитии их дружеских, семейных и других бытовых отношений. Вышеперечисленные сферы общения в равной степени характерны для неофициального общения. К особенностям неофициального общения также относятся экстралингвистические и паралингвистические факторы: неподготовленность и спонтанность общения, конситуативность, использование невербальных компонентов и частая смена темы.

2.2. Основные причины возникновения коммуникативных неудач

2.2.1. КН, порождаемые устройством языка

Любая коммуникация немислима без языка, поскольку, в первую очередь, он представляет собой систему определенных знаков и правил их комбинирования. Выполняя коммуникативную, когнитивную и многие другие функции, он выступает инструментом передачи смыслов и, соответственно, инструментом осуществления интенций коммуникантов, поскольку, исходя из намерений, говорящим осуществляется индивидуальный отбор языковых средств. Именно по этой причине степень владения языком, знание лексической семантики, норм, правил использования и сочетания тех или иных языковых единиц играет существенную роль в процессе коммуникации.

Неточная референция порождает возникновение коммуникативных неудач, причиной которых в большинстве случаев выступает использование

местоимений различных разрядов, конкретное значение которых не всегда понимается из контекста.

SHELLY: 'Hey, gorgeous. How's it going?'

CHANDLER: 'Dehydrated Japanese noodles under fluorescent lights. Does it get better than this?'

*SHELLY: 'Question: You're not dating, are you? Because I met **somebody** who would be perfect for you.'*

CHANDLER: 'You see, perfect might be a problem. Had you said co-dependent or self-destructive...'

SHELLY: 'Do You want a date Saturday?'

CHANDLER: 'Yes, please.'

SHELLY: 'Okay. He is cute. He's funny. He's ...'

CHANDLER: 'He's a he?'

SHELLY: 'Well, yeah. Oh, God. I just... You're nice... Oh, God... Good, Shelly. Okay. I'm gonna go flush myself down the toilet now. Okay. Bye-bye.'

Употребление в речи *somebody* обычно заменяет местоимения как *he*, так и *she*. Различие в подразумеваемых значениях данной референции у обоих собеседников (*SHELLY* актуализирует *he*, *CHANDLER* - *she*) вызвало коммуникативную неудачу, для устранения которой были реализована тактика самодискредитации *I'm gonna go flush myself down the toilet now* и вспомогательная тактика комплимента *You're nice*.

PHOEBE: 'That's him!'

JOEY: 'Great. Go get him!'

*PHOEBE: 'Wait a second. Or maybe **you** could go in first.'*

JOEY: 'He's not really my type.'

PHOEBE: 'Not you. Dr. Ramoray. Ask him questions and see what he's like. People tell doctors everything.'

Данный фрагмент телесериала иллюстрирует пример неточной референции, вызванный использованием местоимения *you* участником *PHOEBE*. Предположив, что его собеседник подразумевает его самого, *JOEY*

продолжает разговор фразой *He's not really my type*, что сигнализирует о наличии коммуникативной неудачи. Конкретизация подразумеваемого смысла *Dr. Ramoray* устраняет её, поскольку объясняет, что за ошибочно понятой референцией подразумевался вымышленный герой, которого изображал JOEY.

Практически отсутствие ситуаций с недопониманием, возникающим как следствие **лексической неоднозначности употребляемых языковых единиц**, подтверждает существенную роль контекста, его значимость в проведении четких границ между подразумеваемым смыслом высказывания и иными вариантами его интерпретации. Однако примеры замедления естественного процесса коммуникации все же прослеживаются в следующей ситуации.

JOEY: 'In my spare time, I, uh, read to the blind. And I'm also a mento for kids.'

WOMAN: 'A mento?'

JOEY: 'You know, a mento. A role model.'

WOMAN: 'A mento?'

JOEY: 'Right.'

WOMAN: 'Like the candy?'

JOEY: 'As a matter of fact, I do.'

Причиной недопонимания в приведенном примере выступает слово *mento*, употребленное JOEY. Обращение к словарю позволяет нам узнать, что одним из значений данного слова является определение *mento*, как народного музыкального стиля ямайцев [What is Mento Music?]. Данное слово также является сокращением известных жевательных драже Mentos. Попытки минимизировать недопонимание между собеседниками вербализуются посредством употребления синонимов *A role model* и сравнительного оборота, заключающегося в вопросе *Like the candy?*.

Неточное знание денотативной отнесенности и лексической семантики слов является редкой, но характерной причиной возникновения КН в анализируемом материале.

JOEY: 'Hey. I finished my recommendation. Here. And I think you'll be very, very happy.' (gives the recommendation to read)

CHANDLER: 'I don't understand.'

JOEY: 'Some of the words a little too sophisticated for you?'

MONICA: 'It doesn't make any sense.'

JOEY: 'Well, of course it does. It's smart. I used a thesaurus.'

CHANDLER: 'On every word?'

JOEY: 'Yep.'

MONICA: 'All right, what was this sentence originally?'

JOEY: 'They are warm, nice people with big hearts.'

*CHANDLER: 'And that became, "They are **humid, prepossessing Homo sapiens with full-sized aortic pumps.**"'*

JOEY: 'Yeah. Yeah. And hey, I really mean it, dude.'

MONICA: 'All right, Joey, I don't think we can use this.'

JOEY: 'Why not?'

MONICA: 'Well, because you signed it: "Baby Kangaroo Tribbiani." Why don't you stop worrying about sounding smart and just be yourself?'

CHANDLER: 'You don't need a thesaurus. Just write from here. Your full-sized aortic pump.'

Индивидуальная неспособность JOEY разграничить семантику и стилистическую окраску слов *humid, prepossessing, Homo sapiens, full-sized* и *aortic pumps* от слов *warm, nice, people, big* и *hearts* обуславливает некорректное употребление их в речи, что в свою очередь провоцирует недопонимание между участниками в данной коммуникативной ситуации. Минимизация эмоционального осадка и недопонимания осуществляется посредством перехвата инициативы собеседниками CHANDLER и MONICA, которые пытаются восстановить понимание – *It doesn't make any sense, what*

was this sentence originally?, и через тактику убеждения *Why don't you stop worrying about sounding smart and just be yourself?*, *You don't need a thesaurus. Just write from here. Your full-sized aortic pump.*

2.2.2. КН, порождаемые различиями в коде говорящего и слушающего

Индивидуальные привычки мышления, погруженность той или иной личности в собственный внутренний мир является ключевой основой возникновения такого рода проблем в неофициальном общении, как **несовпадение актуализируемой конситуации**. Подразумеваемый смысл не всегда находит свою репрезентацию через контекст. Наоборот, именно верное понимание ситуативного контекста, сопоставление языковых элементов с внеязыковыми, включение экстралингвистического компонента коммуникативного акта, порой играет намного существенную роль в понимании собеседника.

ROSS: 'Wow, looks like we got a lot of good stuff.'

*RACHEL: 'We did. But my mom got us **the greatest gift of all.**'*

ROSS: 'A Play-Doh Barbershop?'

RACHEL: 'No. She's going to live with us for eight weeks.'

ROSS: 'What?'

RACHEL: 'Yes. She's gonna help us take care of the baby. Woo-hoo.'

Коммуникативная неудача в представленном диалоге обусловлена погруженностью обоих собеседников в собственный внутренний мир. Фраза *the greatest gift of all*, употребляемая RACHEL, активизирует ассоциации ROSS с определенной детской вещью - *a Play-Doh Barbershop*, о котором он всегда мечтал, что представляется очевидным из экспрессивности его реакции. Несовпадение конситуаций не предполагает возникновение мыслей о любых иных возможных интерпретаций *the greatest gift of all*, в особенности реальной помощи матери RACHEL.

CHANDLER: *'Have I got a surprise for you. **Pack your bags.** '*

PHOEBE: *'Oh, no. You guys aren't supposed to get divorced for seven years. '*

CHANDLER: *'What? No, I'm taking Monica to a romantic inn in Vermont. '*

Данная коммуникативная неудача порождена несовпадением актуализируемой конситуации. Игнорирование участником PHOEBE всех компонентов речевого акта провоцирует неверное понимание фразы *Pack your bags* как сигнала о наличии ссоры между адресантом CHANDLER и его супругой Monica. Однако истинная импликатура данного сообщения заключается не в разрыве отношений, а в предстоящей поездке коммуникантов, что поясняется во фразе *No, I'm taking Monica to a romantic inn in Vermont.*

CHANDLER: *'What's up, Joe? '*

JOEY: *'Okay, **what have we always wanted to do together?** '*

CHANDLER: *'Braid each other's hair and ride horseback on the beach? '*

JOEY: *'No. No. No. When you get home tomorrow night... you and I are gonna be at the Wizards-Knicks game, courtside. '*

Различия в актуализируемой конситуации собеседников, наличие которых обнаруживаются вследствие вопросительного высказывания *what have we always wanted to do together?*, аналогичным образом являются причиной прерывания естественного хода коммуникации. Коммуникативная неудача, маркированная вербально с помощью ответного вопроса CHANDLER *Braid each other's hair and ride horseback on the beach?*, устраняется посредством конкретизации подразумеваемого – *No. When you get home tomorrow night... you and I are gonna be at the Wizards-Knicks game, courtside.*

Индивидуальные особенности говорящих также способны вносить недопонимание в ход любой беседы и служить источником коммуникативной неудачи.

PHOEBE: *'This is from your friends at work. '*

RACHEL: 'Ooh, my gosh. Oh, wow. Oh, I know what this is. Wait a minute. That can't be right. Is that a beer bong for a baby?'

WOMAN: 'Darling, that's a breast pump.'

RACHEL: 'Heh. Did I say I was done guessing? Okay, thank you for that.'

Отличительная особенность, заключающаяся в отсутствии у RACHEL категориальных знаний о предметах по уходу за детьми, обуславливает неверное определение подарка *breast pump* и замена на основе внешней схожести понятием *beer bong*. Корректировка ошибочного обозначения вещи собеседника WOMAN *Darling, that's a breast pump* устраняет коммуникативную неудачу и способствует расширению познаний виновника неудачи.

CHARLIE: 'But first, I have to see the Met.'

JOEY: 'Okay, let me stop you right there. The Mets suck, okay? You wanna see the Yankees.'

CHARLIE: 'No. No. Not the Mets. The Met. Singular.'

JOEY: 'Which one? They all suck.'

CHARLIE: 'The museum.'

Из анализа приведенного примера можно заключить, что причина КН, изначально схожая с лексической неоднозначностью понятия *the Met* – нью-йоркского художественного музея The Metropolitan Museum of Art и профессионального бейсбольного клуба New York Mets, заключается в различиях индивидуальных особенностей коммуникантов [About The Met; New York Mets]. Незнание JOEY об общеупотребительном сокращении названия музея *the Met* предопределяет отклонение от первоначальной темы и осуществления коммуникативного намерения CHARLIE *I have to see the Met*.

JOEY: 'Excellent. Let's play Bamboozled. Chandler, you'll go first. What is the capital of Colombia?'

CHANDLER: 'BOgota.'

JOEY: 'It's BogOda, but close enough.'

Различие в индивидуальных познаниях обоих участников подталкивает JOEY обнаружить неверное, с его точки зрения, произношение столицы Колумбии и исправить данную фонетическую ошибку через коррекцию со смягчением *It's BogOda, but close enough.*

Не являясь превалирующей причиной коммуникативных неудач в неофициальном общении в сравнении с другими выявленными, **употребление окказионализмов, жаргонизмов** и других лексических единиц, функционирующих в определенных социальных группах, способно провоцировать неудачу на иллокутивном или перлокутивном уровнях в случае, если собеседник не владеет данным кодом.

ROSS: *'Seriously, you guys, I can't believe you're gonna spend \$250 on the lottery. I mean, that's such a bunch of boo-hockey.'*

CHANDLER: *'I'll ask. "Boo-hockey"?''*

ROSS: *'Oh, we think Emma's about to start talking... so we're trying to be careful about what words we use in front of her.'*

RACHEL: *'So get ready to hear a lot of, uh, boo-hockey... gosh darn it and brother pucker.'*

Употребление окказионализма *boo-hockey* выступает причиной недопонимания и непредвиденной эмоциональной реакции у других участников беседы, о чём говорит вербальный маркер – повтор окказионализма *"Boo-hockey"?*. Разъяснение происхождения и причин использования данного слова (*we think Emma's about to start talking... so we're trying to be careful about what words we use in front of her*) успешно минимизирует коммуникативную неудачу. Особо следует подчеркнуть тот факт, что один из “виновников” неудачи ROSS также находит необходимым привести синонимический ряд других возможных окказионализмов *gosh darn* и *brother pucker*, что способствует предотвращению дальнейших возможных коммуникативных неудач.

MIKE: *'You can't keep a rat in your apartment. They're extremely unsanitary. I mean, they transmit leptospirosis and hantavirus.'*

PHOEBE: 'What are those?'

MIKE: 'I don't know... but they don't sound like spa treatments.'

Из приведенного выше примера можно сделать заключение об установке каждого из участников на кооперативное общение, что, вопреки незнанию обоих собеседников жаргонизмов *leptospirosis* и *hantavirus*, вербализуется через попытки адресанта MIKE устранить непонимание с помощью сравнительного оборота *they don't sound like spa treatments*.

2.2.3. КН, порождаемые прагматическими факторами

Иллокутивный акт, выражающий намерения и цели адресанта, является наиболее существенным компонентом речевого акта, а также одним из наиболее частых оснований возникновения КН в неофициальном общении. Рассмотрим следующие случаи **неверного понимания иллокутивного намерения** одного из собеседников.

PHOEBE: 'Listen, I wanted to ask you something about marriage.'

ROSS: 'Now you're seeking me out to make jokes? I mean, I can see if we're all hanging out, but to come to my home....'

PHOEBE: 'No, I really want to know how you feel about it.'

Представленная ситуация иллюстрирует коммуникативную неудачу, вызванную ошибочным восприятием адресата фразы *I wanted to ask you something about marriage* как акта насмешки. PHOEBE настраивает собеседника на вопрос, связанный с темой *marriage*, но поскольку данная тема представляется болезненной ROSS, он не распознает истинное коммуникативное намерение адресанта. Искреннее иллокутивное намерение PHOEBE обсудить тему замужества награждается упреком *Now you're seeking me out to make jokes?*.

GAVIN: 'Wow. You're here already.'

RACHEL: 'Yes. Emma and I came in a little early to do research on the presentation. Actually, I made a few changes. I think I'm caught up on everything. So ask me anything.'

GAVIN: 'How do you fix the chair?'

RACHEL: 'Ugh, except that!'

Несмотря на то, что GAVIN распознает акт просьбы RACHEL, его понимание просьбы, тем не менее, не является полностью верным. Пресуппозиция, содержащаяся в предложении *So ask me anything*, предполагает вопросы в рамках определенной темы - темы предстоящей презентации. Однако коммуникант полностью игнорирует её и тем самым вынуждает RACHEL конкретизировать границы желаемого ответа.

JOEY: 'Hey, Ross. Check it out. Sandy taught me "Hot Cross Buns."'

ROSS: 'Really? Sounded like "Three Blind Mice."'

JOEY: 'No, "Three Blind Mice" goes like this.'

ROSS: 'I swear to God.'

В данной коммуникативной ситуации фраза *Really? Sounded like "Three Blind Mice"* интерпретируется JOEY как предлог сыграть данную мелодию, иными словами, актом просьбы. Однако угроза, вербализованная в эмоционально-экспрессивной фразе *I swear to God*, предупреждает его о том, что ROSS не просил об этом и не намерен слушать игру.

Выбор говорящим **манипуляции**, как способа достижения своего намерения, не предполагает вербального обозначения своей конкретной интенции, а завуалирование её под иным сообщением. Следовательно, ситуации неосуществления или распознавания манипуляции слушающим влекут за собой возникновение коммуникативной неудачи с наиболее вероятной нежелательной эмоциональной реакцией.

MONICA: 'Hey, you wanna see something?'

PHOEBE: 'Sure. What?'

MONICA: 'This will be fun. Watch me freak out Chandler. Honey?'

CHANDLER: 'Yeah?'

MONICA: 'Listen, uh, I've been doing some thinking...and I don't know whether it's because we're here...or Rachel's giving birth...but, um, I think we should try to have a baby.'

CHANDLER: 'Okay.'

MONICA: 'What's that now?'

CHANDLER: 'Okay. I've been thinking about it too. I think we're ready.'

MONICA: 'Are you kidding? You think we're ready to have a baby?'

PHOEBE: 'Oh, this is fun.'

JOEY: 'You're ready to have a baby? My boy's all grown up!'

CHANDLER: 'You said you were ready.'

MONICA: 'I was screwing with you to get your voice high and weird...like mine is 'now!'

Коммуникативная неудача в представленной ситуации вызвана непредполагаемой реакцией *Okay, I've been thinking about it too. I think we're ready* на манипулятивный речевой акт, иными словами, неосуществлением перлокутивного намерения MONICA. Отсутствие реакции шока и испуга у CHANDLER после фразы *I think we should try to have a baby*, сигнализирует о неуспешности манипуляции и побуждает MONICA минимизировать риск негативного эмоционального осадка через разъяснение случившейся ситуации.

CHARLIE: 'Ross just read me his speech. It's fantastic.'

CHANDLER: 'Oh, is it on the computer? Because I'd love to give it a read.'

ROSS: 'If you want to check your e-mail, just ask.'

CHANDLER: 'What? May I?'

Манипуляция, реализующаяся в данной ситуации посредством речевого акта *Oh, is it on the computer? Because I'd love to give it a read*, представляется успешной, несмотря на тот факт, что адресату ROSS удается вычислить истинное имплицитно выраженное намерения CHANDLER. Достижение интенции осуществляется благодаря ROSS, который четко дает

разрешение CHANDLER на желаемое действие *If you want to check your e-mail, just ask.*

Выражение субъективного мнения любой эмоциональной окраски является характерной особенностью американской индивидуалистской лингвокультуры, которая ставят понятие личности на первое место и высоко ценит свободу слова и самовыражения. Данная черта находит отражение в ситуациях, когда используемая **дескрипция** превалирует над общей функцией речевого акта, препятствуя осуществлению коммуникативного намерения адресанта.

ROSS: *'Hey. What are you doing here, Santa?'*

CHANDLER: *'Well, I'm here to see my old buddy Ben. What are you doing here... **weird turtle-man?**'*

ROSS: *'I'm the Holiday Armadillo, your part-Jewish friend.'*

Данная коммуникативная ситуация представляет собой пример неверного определения *weird turtle-man*, который переключает внимание ROSS с главного сообщения речевого акта, собственно вопроса *What are you doing here... weird turtle-man?*, на данную дескрипцию и требует разъяснения – *I'm the Holiday Armadillo, your part-Jewish friend.*

AMY: *'Okay, how about this? If you guys die... and **the crazy plate lady** dies... then do I get the baby?'*

CHANDLER: *'No, if **crazy plate lady**...' (Monica stares angrily) 'If Monica dies, then I would get Emma. Right?'*

Замена имени одного из участников коммуникативной ситуации на эмоционально-оценочное словосочетание *the crazy plate lady* является некорректной по отношению к данному участнику и нарушает принцип вежливости Дж. Лича [Leech, 1983]. Тем не менее, данный факт не мешает AMY отразить своё субъективное отношение и употребить его в речи, в то время как CHANDLER замечает негативную эмоциональную реакцию участника Monica и корректирует данный фрагмент сообщения.

Таким образом, наиболее характерными для неофициального общения выступили коммуникативные неудачи, обусловленные неточной референцией, лексической неоднозначностью употребляемых языковых единиц, неточным знанием денотативной отнесенности и лексической семантики слов, различиями актуализируемой конситуации, употреблением окказионализмов и жаргонизмов в речи, различиями индивидуальных особенностей собеседников, ошибочным пониманием коммуникативного намерения говорящего, неуспешностью манипулятивного речевого акта, а также реакцией на дескрипцию.

2.3. Стратегии и тактики минимизации коммуникативных неудач

2.3.1. Семантические стратегии минимизации КН

Семантические стратегии, или когнитивные, подразумевают прямое воздействие на внутренний мир адресата, его поведение, систему ценностей, и подразделяются на две целенаправленные группы:

- стратегия подчинения,
- стратегия дискредитации.

Характерный признак **стратегии подчинения** заключается в побуждении собеседника к совершению некоторого действия, которое при этом является нежеланным в большинстве случаев. Несмотря на общую её направленность подчинить коммуниканта, стратегия подчинения включает в себя несколько тактик, таких, как *убеждение*, *уговор* и *просьба*. Безусловно, каждый человек способен интуитивно провести границу между ними, но что является намного существенней, так это изученность данных тактик многими учеными [Федосюк, 1996].

Тактика убеждения, и что является её особенной чертой, реализуется посредством аргументирования, поскольку предполагает воздействие на разум собеседника, построения логических причин, способных склонить его к выполнению того или иного действия.

ROSS: *'My God, you're breathtaking.'*

RACHEL: *'What do you want?'*

ROSS: *'You haven't by any chance chosen a groomsman yet, have you?'*

RACHEL: *'Ross, please don't make this harder than it already is.'*

ROSS: *'I'm not. **I'm making it easier.** Pick me.'*

RACHEL: *'Chandler said it's important to him too.'*

ROSS: *'Listen. Listen. Whoever you pick is gonna walk down the aisle with you. Now, **I promise I won't say a word. But if you pick Chandler, he's gonna be whispering stupid jokes in your ear the whole time.**'*

RACHEL: *'Oh, you are the lesser of two evils.'*

Данный пример иллюстрирует коммуникативную неудачу, возникшую в результате неуспешности манипулятивного речевого акта. Для достижения своего намерения ROSS прибегает к манипуляции, реализующейся через прагматическую тактику комплимента *My God, you're breathtaking*. Однако адресат RACHEL распознает неискренность слов и, как следствие, истинную интенцию собеседника – склонить к выбору участника ROSS на роль шафера, что фактически приводит манипуляцию к её фиаско. Использование тактики убеждения *I'm making it easier, I promise I won't say a word*, аргументирование через условное предложение *if you pick Chandler, he's gonna be whispering stupid jokes in your ear the whole time*, в конечном счете, способствует осуществлению коммуникативной цели ROSS.

CHARLIE: *'Did you get the grant?'*

ROSS: *'No. And you wanna know why? Because your ex-boyfriend is still in love with you.'*

CHARLIE: *'What?'*

ROSS: *'He refused me because I wouldn't give you up.'*

CHARLIE: *'Benji isn't in love with me. I mean, he broke up with me. And besides, he's a very ethical man.'*

ROSS: *'Really? Is it ethical to ask someone in a grant review: "Who was the voice of Underdog?"'*

CHARLIE: 'I'm sure he was just joking.'

ROSS: 'If you don't believe me, let's go talk to him. I'm telling you, he didn't ask me one paleontological question.'

CHARLIE: 'Seriously?'

ROSS: 'Oh, I'm sorry. No, he did ask me one. Uh, "How do you spell Boscodictiasaur?"'

CHARLIE: 'Well, if it's like the Lake Mbosco in Congo, then M-B-O...'

ROSS: 'Damn it.'

Данная коммуникативная неудача порождена реакцией на дескрипцию. Употребление дескрипции *ethical man* влечет за собой реакцию несогласия ROSS, который определяет поведение обсуждаемого человека отнюдь не как высоконравственное. Сложившаяся коммуникативная неудача преодолевается CHARLIE с помощью логического обоснования причин несвойственного поведения - *I'm sure he was just joking, Well, if it's like the Lake Mbosco in Congo, then M-B-O...*, иными словами, тактикой убеждения.

В отличие от тактики убеждения, **тактика уговора** ориентирована на эмоциональный, внутренний мир коммуниканта, пробуждение у него определенных чувств. Однако, подобно убеждению, ей также характерна множественность коммуникативных ходов, поскольку адресат не всегда кооперативно настроен на общение и уступку собеседнику.

JOEY: 'But, uh, we're getting rid of her, right? Please tell me we're getting rid of her?'

RACHEL: 'Joey, I can't do that.'

JOEY: 'Oh, come on. Last night I was finishing off a pizza, and she said: "A moment on the lips, forever on the hips." I don't need that kind of talk in my house!'

RACHEL: 'Joey, look, I know that she's difficult but I think it's really good that she's here.'

JOEY: 'Because we'll appreciate it more when she's gone?'

RACHEL: 'No, it's just. Look, when I first moved to this city, I was a lot like her. I was spoiled, self-centered. And you guys really took care of me.'

JOEY: *'Yeah. Monica made us.'*

RACHEL: *'Well, whatever. I really appreciate it because **I don't think I would be the person that I am today if it wasn't for you guys.** So I want to help Amy the way you guys helped me. And I know it's gonna take patience, but that's okay.'*

Причиной данной коммуникативной неудачи является различия индивидуальных особенностей коммуникантов. Несмотря на наличие в равной степени нежелательной проблемы у участников – третий сожитель, психологическая индивидуальность RACHEL не позволяет выгнать собственную сестру и, тем самым, избежать КН. Однако тактика уговаривания – *Look, when I first moved to this city, I was a lot like her. I was spoiled, self-centered. And you guys really took care of me,* способствует ослаблению напряжения между коммуникантами. Корректное простраивание речи через прилагательные отрицательной коннотации *spoiled, self-centered*, усилительное наречие *really*, повтор личного местоимения *you* в сочетании с *guys* и условное предложение *I don't think I would be the person that I am today if it wasn't for you guys* направлено на вызывание сочувствия у JOEY, поскольку нынешняя ситуация схожа с ситуацией адресанта. Таким образом, посредством тактики уговаривания RACHEL переносит весь груз сложившейся ситуации с сестры на себя, что облегчает дальнейшее разрешение проблемы.

Тактика просьбы отличается от предыдущих единичностью употребления, поскольку если адресат изначально отказывается выполнять просьбу, то последующие попытки воздействовать на него становятся либо уговорами, либо убеждением.

ESTELLE: *'Hello? Joey, it's Estelle. I was able to get you and one guest tickets to your premiere.'*

JOEY: *'You told me I could have six tickets.'*

ESTELLE: *'**I sold four on eBay.** You'll be sitting next to HotGuy372.'*

JOEY: *'So that's it? I only get to bring one guest?'*

ESTELLE: 'Yeah. What time do you want to pick me up? ... Hello?'

Коммуникативная неудача в представленном диалоге вызвана различиями актуализируемой конситуации, которые проявляются после фразы *I was able to get you and one guest tickets to your premiere*. JOEY, предполагавший, что у него будут шесть билетов на премьерный показ фильма, определяет данное высказывание, как возможную оговорку, но именно его неосведомленность в реальных обстоятельствах того, что ESTELLE уже продала четыре из них, опровергает данный вариант. Попытка минимизировать нежелательный эмоциональный эффект, который ощущается в вопросе-претензии *So that's it? I only get to bring one guest*, осуществляется с помощью стратегии контроля над темой *What time do you want to pick me up?*.

Под **стратегией дискредитации** подразумевается игра на понижение собеседника, которая может реализоваться посредством *тактик обвинения, упрёка и издевки*, формирующих отрицательное мнение о человеке или другом объекте разговора. Понимание успешной реализации настоящей стратегии напрямую зависит от достижения перлокутивного эффекта.

Выбор **тактики упрёка** для реализации стратегии дискредитации собеседника обуславливается свойственным ей высказыванием неодобрения или обвинения касательно того, что характерно для данного лица.

ROSS: 'Hi. Hey, guess what Joey has.'

JOEY: 'Three tickets to today's Rangers game!'

ROSS: 'Dude, I wanted him to guess.'

CHANDLER: 'Oh, my God.'

JOEY: 'Yeah, they're great seats too.'

ROSS: 'Guess where they are.'

JOEY: 'Center ice.'

ROSS: 'Did I do something to you?'

Представленная ситуация иллюстрирует коммуникативную неудачу, вызванную неверным пониманием иллокутивного намерения. Ошибочное

восприятие JOEY высказываний *guess what Joey has* и *Guess where they are* как риторических побуждает его к незамедлительному ответу, поскольку тогда предполагается, что CHANDLER не будет пытаться отгадать их. Однако коммуникативное намерение адресанта ROSS было выражено эксплицитно. Сигналом о случившемся недопонимании стала тактика упрека *Dude, I wanted him to guess*, а также последующая тактика обвинения *Did I do something to you?*, которые должны вызвать у JOEY чувство стыда и предотвратить в дальнейшем подобные случаи.

Не предполагая оскорбление собеседника через выставление его в нелепом виде, **тактика обвинения** заключается в приписывании отрицательных качеств или осуждении адресата за совершенные поступки.

MONICA: *'Rachel, you wanna put the marshmallows in concentric circles.'*

RACHEL: *'No, you wanna put them in concentric circles. I want to do this.'*

MONICA: *'Every year.'*

Представленная в настоящей ситуации коммуникативная неудача вызвана неверным пониманием иллокутивного намерения говорящего. Интерпретация RACHEL фразы *Rachel, you wanna put the marshmallows in concentric circles* как убеждения, констатации ложного факта, а не имплицитно выраженного акта просьбы, провоцирует возникновение данной коммуникативной неудачи. Реализованная тактика обвинения во фразе *Every year* ориентирована не только на устранение КН и достижение изначальной интенции MONICA. Согласно Т.В. Матвеевой, экспрессивность подобных выражений обусловлена «разговорным максимализмом», при котором вкладываемое значение гиперболизировано с целью акцентирования факта, что подобные коммуникативные ситуации не единичны [Матвеева, 1997; цит. по: Иссерс, 2008].

Тактика издевки, в отличие от обвинения, характеризуется направленностью на унижение и высмеивание собеседника.

JOEY: *'Hey! Yeah, you three have a nice Thanksgiving.'*

MONICA: *'The three of us?'*

JOEY: 'Yeah. You, Chan and the vein.'

Данная коммуникативная неудача порождена неточной референцией. В данном примере считается существенным упомянуть всю коммуникативную ситуацию, которая заключается в том, что участник MONICA не желает впускать в квартиру опоздавшего на день Благодарения JOEY. Осознав тщетность дальнейших попыток, JOEY перед уходом произносит пожелания *you three have a nice Thanksgiving*. Неточная референция, содержащаяся в данной фразе, провоцирует возникновение коммуникативной неудачи, поскольку MONICA не понимает о ком третьем идет речь (адресатами сообщения выступают только двое - MONICA и CHANDLER). Тем не менее, недопонимание устраняется через тактику издевки *You, Chan and the vein*, из которой становится ясно, что третьим адресатом является пульсирующая вена на лбу, которая проявляется при гнев у MONICA.

PHOEBE: 'However and whenever you decide to propose, I promise I'll say yes. Whether, you know, it's at a basketball game... or in skywriting... or, you know, like some lame guy in a cheesy movie who hides it in the cake.'

(Mike reacts)

PHOEBE: 'It's in the cake, isn't it?'

MIKE: 'Where else would lame Mr. No-Balls hide it?'

PHOEBE: 'What's the matter with me? Why do I keep ruining this? I'm sorry. I'm sorry.'

MIKE: 'No, it's my fault. I keep trying to propose in these stupid ways and I just wanna tell you I love you, and I wanna spend my life with you.'

Данный фрагмент иллюстрирует пример КН, вызванной реакцией на дескрипцию. Весьма интересным представляется данная коммуникативная ситуация, поскольку реализацией устранения неудачи в её случае стала стратегия **самодискредитации**. Не вовремя выбранная и использованная в речи дескрипция *some lame guy in a cheesy movie who hides it in the cake* предопределяет возникновения КН как следствия, однако, различий актуализируемой конситуации. Употребляя данную дескрипцию, РНОЕБЕ не

предполагает, что в данной ситуации её собеседник является этим самым жалким парнем из неказистого фильма, намерением которого является сделать девушки предложение, спрятав кольцо в торт. Осознание сделанной ошибки приходит после того, как виновник замечает реакцию собеседника MIKE. Устранение при этом осуществляется через тактику самоупрека, которая вербализуется с помощью риторических вопросов *What's the matter with me? Why do I keep ruining this?*, и извинения *I'm sorry*.

Таким образом, в группу семантических стратегий минимизации КН входят две стратегии: стратегия подчинения и стратегия дискредитации. Для реализации обеих стратегий используются тактики уговаривания, просьбы, убеждения и тактики издевки, упрека, обвинения. Интересной особенностью, обнаруженной при анализе материала, также стало выделение стратегии самодискредитации, в которой адресант выступает одновременно и адресатом.

2.3.2. Прагматические стратегии минимизации КН

Прагматическая группа установлена преимущественно на кооперативное общение и достижение желаемого перлокутивного эффекта и включается в себя:

- стратегию управления дистанцией,
- стратегию самопрезентации.

Стратегия управления дистанцией актуализирует дистанцию между коммуникантами и возможность корректирования степени близости отношений между ними посредством тактик *комплимента, похвалы и утешения*.

Установление и поддержание дружественных отношений с собеседником представляет собой основную функцию **тактики комплимента**. При этом важным является подчеркнуть, что комплимент преследует цель выразить свое отношение к адресату, нежели просто

похвалить его за определенные заслуги. Более того несогласие коммуниканта с выраженным комплиментом не выступает причиной неуспешности тактики комплимента.

CHANDLER: *'Ma'am, uh, do you have a minute? I kind of have some bad news. I don't think I can move to Tulsa.'*

MS. MCKENNA: *'What?'*

CHANDLER: *'Uh, it's a funny story, actually. Ha, ha. Um, I kind of fell asleep in the meeting this morning. So when I said I'd move to Tulsa, **I didn't really know what I was saying.**'*

MS. MCKENNA: *'You fell asleep?'*

CHANDLER: *'But **only because I was up all night worried about this meeting.** Isn't that funny? Irony. Not a fan? All right. See, here's the thing. I went home and told my wife about Tulsa, and **she won't go.** See me, I love Tulsa. Tulsa is heaven. Tulsa is Italy. Please don't make me go there.'*

MS. MCKENNA: *'Chandler, I...'*

CHANDLER: *'No, no, no. Look, Carol. Can I call you Carol? Why would I when your name is Elaine? Sorry. Oh! **What a great picture of your son. Strapping. That's a picture of your daughter, isn't it? Well, she's lovely. I like a girl with a strong jaw.** I'll call you from Tulsa.'*

Данная коммуникативная неудача порождена неуспешностью манипулятивного речевого акта, продиктованной не только отсутствием настроя адресата на кооперацию, но и ошибочным выбором адресанта стратегии и тактик. Посчитав целесообразным не выражать прямо свой отказ, CHANDLER прибегает к тактике убеждения – *I didn't really know what I was saying, only because I was up all night worried about this meeting, she won't go*, заключающейся в том, чтобы уверить собеседника MS. MCKENNA не отправлять его в командировку. Однако по причине того, что изначальная стратегия оказалась провальной, CHANDLER выбирает тактику комплимента для минимизации шансов возникновения КН – *What a great picture of your son..., she's lovely, I like a girl with a strong jaw.*

Следующая тактика похвалы заключается в оценке определенных заслуг, достижений. В сравнении с комплиментом, для **тактики похвалы** является существенным согласие или отказ адресата от неё, поскольку преследуемая цель заключается не в простом выражении своих теплых чувств, однако в донесении положительной оценки до собеседника.

JOEY: 'It is so amazing to meet you. I am such a big fan of your work.'

ACTOR: 'Well, I've been blessed with a lot of great roles.'

JOEY: 'Tell me about it, huh? "Unlimited nights and weekends!"'

ACTOR: 'Are you making fun of me? Because I am not a sellout. I didn't do it for money. I believe in those phones! I almost lost a cousin because of bad wireless service.'

JOEY: 'No, I wasn't making fun of you. I think you were great in those commercials.'

Коммуникативная неудача в данном примере вызвана неверным пониманием иллокутивного намерения говорящего. Ошибочная интерпретация высказывания *"Unlimited nights and weekends!"* как акта насмешки влечет за собой негативную реакцию АСТОР, выраженную в обвинении *Are you making fun of me?*. Минимизация последствий недопонимания осуществляется посредством разъяснения речевого акта как акта восхищения *No, I wasn't making fun of you* и тактикой похвалы *I think you were great in those 'commercials'*.

Тактика утешения ориентирована на установление или восстановление близости между собеседниками посредством действий, направленных на смягчение негативных эмоций, чувств адресата относительно неприятной ситуации.

JOEY: 'Oh, so we didn't win. But it's fun to play the game, right?'

MAN: 'Hey. I got a kid starting college. I have to get surgery on my knee. You just lost me 10 grand.'

JOEY: 'Oh, wow. I'm so sorry. Okay, I promise, we'll do better next time.'

Коммуникативная неудача в представленном диалоге обусловлена различиями актуализируемой конситуации собеседников, наличие которых проявляется вследствие вопроса JOEY *it's fun to play the game, right?*. Маркированная вербально в ответе, раскрывающую ситуацию актуальную для MAN, неудача устраняется через тактику утешения *I'm so sorry. Okay, I promise, we'll do better next time* – виновником JOEY дается обещание исправить сложившуюся ситуацию.

Тесно связанная с понятием коммуникативного намерения говорящего, **стратегия самопрезентации** способствует осуществлению интенции говорящего, а также в некоторых случаях достижению необходимого перлокутивного эффекта. Реализация данной стратегии подразумевает использование тактики *создания образа себя* и *создания «своего круга»*.

Несмотря на тот факт, что использование **тактики создания образа себя** актуально для политического дискурса, тем не менее, использование данной тактики также характерно и для неофициального общения. Построение определенного имиджа (присвоение себе или подчеркивание уже имеющихся качеств и характеристик), по мнению адресанта, способствует настраиванию собеседника на кооперацию и осуществлению иллокутивного намерения.

RACHEL: 'Hi, you guys. Listen, you know what, I'm not feeling really well...and I don't think I'm gonna get to go to the play.'

ROSS: 'Really? What's wrong?'

RACHEL: 'I don't know. I think it's kind of serious. You know, I was watching this thing on TV this morning... about Newcastle disease, and I think I might have it.'

CHARLIE: 'Newcastle disease is a secretion-borne virus... that only affects chickens and other poultry.'

RACHEL: 'Okay, who's this?'

ROSS: 'I'm sorry. Rachel, this is Charlie Wheeler. She's a colleague.'

RACHEL: 'Hi. Well, I would shake your hand... but I'm sure you don't want to get my chicken disease.'

В данной ситуации представлена коммуникативная неудача, препятствующая эффективному осуществлению манипуляции. Реплика *Newcastle disease is a secretion-borne virus... that only affects chickens and other poultry* ставит под угрозу достижение коммуникативного намерения, реализующегося через тактику создания образа. С целью минимизировать риск, RACHEL обращается к тактике контроля над инициативой, временно заостряя внимание собеседников на незнакомом ей человеке CHARLIE – *Okay, who's this?*, и затем снова возвращается к поддержанию образа человека, зараженного болезнью Ньюкасла – *Hi. Well, I would shake your hand... but I'm sure you don't want to get my chicken disease.*

Формирование понятия «своего круга» обусловлено обозначением понятий «чужих» и «своих». Таким образом, **тактика «своего круга»** функционирует посредством создания определенной связи между собеседниками, которая предопределяет их и относит к группе «своих». Данное отнесение стимулирует участников на кооперацию, поскольку принадлежащим к одной группе свойственно действовать сообща и идти на уступки, компромиссы.

TEACHER: 'Okay, Joey, you're up next.'

JOEY: 'Yeah.'

TEACHER: 'Oh, my God! This is amazing! You get an A.'

JOEY: 'I got an A? In school? Hey, I'm a dork!'

MONICA: 'Joey, I'm so proud of you.'

TEACHER: (to Monica) 'I think you should give him your star.'

MONICA: 'Excuse me? He doesn't even know what he's doing.'

TEACHER: 'We're all beginners. Nobody knows what they're doing.'

Выбор стратегии и тактики преодоления коммуникативной неудачи предопределен причиной данной КН – различия актуализируемой конситуации. Все участники настоящей ситуации относятся к группе

начинающих кулинаров, однако им не является MONICA, которая скрывает свое истинное положение – она профессиональный повар. Исходя из незнания данного факта, актуализирования иной ситуации, TEACHER находит тактику создания «своего круга» *We're all beginners. Nobody knows what they're doing* наиболее оптимальной при отказе участника MONICA следовать просьбе *I think you should give him your star*.

Таким образом, прагматическими стратегиями минимизации КН выступают стратегия управления дистанцией и стратегия самопрезентации. Для реализации обеих стратегий используются тактики комплимента, похвалы, утешения, а также создания образа себя и создания «своего круга».

2.3.3. Диалоговые стратегии минимизации КН

Диалоговые стратегии представляются через стратегии контроля над темой и контроля над инициативой. Заложенное понимание диалога, как процесса, посредством которого личность выражает себя, свою мысль, а также способна протравивать взаимодействие с собеседниками, подтолкнуло к изучению непосредственно техник управления диалогом, взаимодействия.

Стратегия **контроля над темой** обусловлена желанием одного из участников контролировать ход коммуникации, с целью реализации собственной интенции, и, следовательно, включается в себя следующие тактики: *смены темы и завершения разговора*. Рассмотрим функционирование данных тактик на представленных ниже примерах.

RACHEL: 'Ahem. Hey.'

MONICA: 'Hey.'

RACHEL: 'What's up?'

MONICA: 'What are you doing here? I thought you had inventory.'

*RACHEL: 'Well I do, but I decided I'd take a long lunch... and spend some time with my friend, Monica. You know, I feel like we don't talk anymore. **How are you? What is new with you?**'*

MONICA: 'Heh, urn.... Not much. Um, work's good.'

RACHEL: '**We don't have to talk about work. We could talk about anything.**'

MONICA: 'Okay. Urn...'

RACHEL: 'Hey! You know what? **Let's talk about relationships.**'

MONICA: 'Okay. What's going on with you?'

RACHEL: 'Nothing. **You go.**'

MONICA: 'Well, I... There was this guy at the bank that I thought was cute. Um, but I don't anymore.'

RACHEL: 'Wow, that's, uh, juicy. Ahem, urn.... You know what? I actually do have a lot of work to do. **You're sure there's just not anything else?**'

MONICA: 'Yes, I'm sure. Is there something you want to talk to me about?'

RACHEL: 'No. I... **If there was, I wouldn't tell you.**'

В данном примере коммуникативная неудача возникает в результате неосуществления манипулятивного речевого акта. Манипуляция, иллюстрируемая в настоящей ситуации, заключается в стремлении RACHEL получить определенную информацию от своего собеседника. Однако MONICA не сообщает нужную информацию, чем провоцирует коммуникативную неудачу. Способы, используемые RACHEL для реализации своей манипуляции, одновременно выступают и способами минимизации КН. Таким образом, первенствующая в процессе всей коммуникации стратегия контроля над темой реализуется через **тактику смены темы** *You know what? Let's talk about relationships, Nothing. You go, You're sure there's just not anything else?*, а также вспомогательную тактику упрека *If there was, I would tell you.*

MONICA: 'Maybe you don't need him to propose to you. Maybe you could propose to him.'

PHOEBE: 'Oh, I don't know. I don't know. Isn't that a little desperate?'

MONICA: 'I proposed to Chandler.'

(Phoebe awkward pause)

MONICA: 'All right, moving on.'

CHANDLER: 'I don't think it was desperate. I think it was amazing.'

MONICA: 'Thank you.'

Данная ситуация иллюстрирует пример коммуникативной неудачи, вызванной реакцией на дескрипцию. Определение предложения, сделанного девушкой мужчине, как *a little desperate*, что может называться дескрипцией, создает почву для возникновения коммуникативной неудачи, поскольку собеседник MONICA относится к числу таких девушек. Данное становится ясным из её реплики *I proposed to Chandler*. Неловкое молчание и возможное дальнейшее развязывание конфликта минимизируется MONICA через **тактику завершения разговора** на данную тему. Нежелательный эмоциональный осадок также устраняется CHANDLER с помощью тактики комплимента *I don't think it was desperate. I think it was amazing*.

Стратегия контроля над инициативой, которая также подразумевает стремление говорящего к контролю коммуникативной ситуации, предполагает не только контроль темы, но также распределение ролей между участниками и поддержания собственного доминирования. К тактикам данной стратегии относятся *перераспределение инициативы* и *сохранение инициативы*.

JOEY: 'Uh, this guy at work got me excited... about going in on an emu farm. That'd be kind of cool, huh? Pitching in on the weekends, helping to plant the emus.'

MONICA: 'Joe, emus are birds. You raise them for meat.'

JOEY: 'Yeah. Right! People eat birds. Bird meat. Do they just fly into your mouth? Or you go in a restaurant and say: "Excuse me, I'll have a bucket of fried bird." Ha-ha-ha. Or maybe just a wing. Or a....Mm-hm.'

Коммуникативная неудача в данном примере является следствием различий в индивидуальных свойствах её участников, а именно незнанием JOEY употребляемого слова *emus*. Заметив некорректное употребление данного слова, MONICA устраняет ошибку *Joe, emus are birds. You raise them*

for meat, однако, дабы создать образ знающего человека и тем самым обыграть своего собеседника, участник ситуации JOEY **перехватывает инициативу** в свои руки – *Yeah. Right! People eat birds. Bird meat. Do they just fly into your mouth?...*

ROSS: 'Okay. Let's put aside the fact that you "accidentally" picked up my grandmother's ring and you "accidentally" proposed to Rachel.'

JOEY: 'Can I just stop you there for a second? When people do this (showing), I don't really know what that means.'

Коммуникативные неудачи, обусловленные различиями в индивидуальных свойствах коммуникантов, а именно незнанием определенных невербальных компонентов коммуникации, менее представлены в неофициальном общении, но всё же встречаются в диалогах. Индивидуальные свойства JOEY, заключающиеся в незнании жеста "воздушные кавычки", провоцируют возникновение недопонимания. Однако тактика перераспределение инициативы JOEY позволяет ему остановить ход беседы для разъяснения данного невербального компонента - *Can I just stop you there for a second?*.

RACHEL: 'Come on, Daddy, listen to me! It's like all of my life, everyone's always told me, "You're a shoe! You're a shoe! You're a shoe! You're a shoe!" Then today I stopped and said, "What if I don't wanna be a shoe? What if I wanna be a purse? You know? Or a hat?"'

(Dad answering on the phone)

RACHEL: 'I don't want you to buy me a hat, I am a hat. It's a metaphor, Daddy!'

Данная коммуникативная неудача порождена неверным пониманием иллокутивного намерения говорящего. Использование метафоры *What if I don't wanna be a shoe? What if I wanna be a purse? You know? Or a hat?* в речи приводит к ошибочной интерпретации коммуникативного намерения RACHEL как имплицитно выраженного акта просьбы. Устранение коммуникативной неудачи реализуется при помощи **тактики сохранения**

инициативы, которые предупреждает развитие дальнейшего недопонимания между коммуникантами – *I don't want you to buy me a hat, I am a hat. It's a metaphor, Daddy!*.

Таким образом, диалоговые стратегии минимизации КН подразумевают использование стратегий контроля над темой и контроля над инициативой. Реализация данных стратегий осуществляется посредством тактики смены темы, завершения разговора, а также перераспределения и сохранения инициативы.

2.3.4. Риторические стратегии минимизации КН

Группа **риторических стратегий** характеризуется использованием риторических техник, ораторского искусства с целью успешного воздействия на собеседника. К числу риторических стратегий относится *стратегия привлечения внимания* (рекламная тактика) и *стратегия драматизации*.

В настоящее время реклама является одним из оптимальных имплицитно выраженных воздействий на социум. Поэтому **тактика рекламы**, способствующая реализации **стратегии привлечения внимания**, имеет место быть в коммуникативных ситуациях, в частности, манипуляции. Используя эмоционально-оценочные слова, прилагательные с положительной коннотацией, рифму, сравнительные обороты, и многие другие лексические средства, говорящий делает все возможное, чтобы сделать его идею максимально легкой и запоминаемой для незаметного внедрения в адресата.

CHANDLER: 'You know we said it would be fun to move to Paris for a year? And you could study French cooking, and I could write and we could picnic along the Seine, and go wine-tasting in Bordeaux.'

MONICA: 'Oh, yeah.'

CHANDLER: 'Okay. You know how people say that Tulsa is the Paris of Oklahoma?'

MONICA: *'What? Who says that?'*

CHANDLER: *'People who have never been to Paris?'*

MONICA: *'Well, what's going on?'*

CHANDLER: *'We're moving to Tulsa.'*

MONICA: *'Oh. Excuse me?'*

CHANDLER: *'Okay. Ms. McKenna, she kind of, uh, works above my boss. She asked me to move to Tulsa and be president of our office there. And I was sleeping and apparently said yes.'*

MONICA: *'Tulsa, Oklahoma?'*

CHANDLER: *'The Sooner State.'*

MONICA: *'Whatever that is. Chandler, I don't even want to see the musical Oklahoma. All right, not that this matters, but did they at least offer you a huge raise?'*

CHANDLER: *'No. But **they are going to lease us a Ford Focus**. I'll get out of it.'*

MONICA: *'Thank you.'*

Представленная коммуникативная неудача является следствием неосуществления манипулятивного речевого акта, преследовавшего цель как можно мягко сообщить новость о переезде или, если представится возможным, создать положительный, кооперативный настрой у собеседника MONICA. Выбранная для этого стратегия привлечения внимания включается в себя рекламную тактику, которая в свою очередь реализуется следующим образом. Посредством активизирования положительных личных воспоминаний *we said it would be fun to move to Paris for a year* происходит конструирование возможного светлого будущего и формирование у собеседника мотивов и потребностей – *you could study French cooking, and I could write and we could picnic along the Seine, and go wine-tasting in Bordeaux*. Таким образом, создается желаемый образ жизни в идеальном месте, каким является город Париж в данной ситуации. Далее CHANDLER переносит образ идеального Парижа на будущее место жительства, ссылаясь на

общественное мнение как авторитетное – *You know how people say that Tulsa is the Paris of Oklahoma?*. В результате тактика рекламы все же не оправдывает возложенных на нее надежд по причине индивидуальных особенностей адресата MONICA. Последующие тактики рекламы, осуществляющейся за счет созвучия словосочетания *The Sooner State* с некими вдохновляющим лозунгом или слоганом, и тактикой убеждения *they are going to lease us a Ford Focus*, также не способствуют реализации иллюкутивного намерения CHANDLER.

Стратегия драматизации также определяет использование не только экспрессивной лексики, устойчивых словосочетаний, невербальных знаков, но также изменения паралингвистических компонентов речи с целью эффективного и эффектного воздействия на адресата.

PHOEBE: 'Could you help me? The patient I'm looking for has a broken leg. He's in a wheelchair. He's early to mid-30s, very attractive.'

NURSE: 'I know who you're talking about.'

PHOEBE: 'Yay! Great! What room is he in?'

NURSE: 'Sorry. That information is restricted.'

JOEY: 'She's with me. Dr. Drake Ramoray.'

NURSE: 'Dr. Drake who?'

JOEY: 'Ramoray. It's Portuguese. We need that information. I'm a doctor.'

NURSE: 'At this hospital?'

JOEY: 'Damn it! We're losing precious time. You want this man's blood on your head...'

PHOEBE: 'Hands.'

JOEY: 'Hands. It is essential that you tell me what room he is staying in. He's a patient of mine.'

NURSE: 'He's in room 816.'

JOEY: '816. Thank you.'

Данная ситуация иллюстрирует пример успешного манипулятивного акта, несмотря на случившуюся коммуникативную неудачу, вызванную

различиями актуализируемой конситуации – *Sorry. That information is restricted.* Для устранения КН и достижения своей цели – получение не предоставляющейся третьим лицам информации о пациенте, РНОЕБЕ и JOEY используют тактику создания образа доктора Рэморе. Периодически возникающие подозрения у NURSE в ложности существования такого доктора – *Dr. Drake who?* и *At this hospital?*, также минимизируются через тактику драматизации *Damn it! We're losing precious time. You want this man's blood on your head...* и *It is essential that you tell me what room he is staying in. He's a patient of mine.* Использование экспрессивных выражений *Damn it!, It is essential that...*, а также устойчивого словосочетания *man's blood on your hands* усиливает значимость данной информации и создает иллюзию возможного несения ответственности за несвоевременное сообщение.

ROSS: *'Okay. Last night, after the party... I saw Rachel kissing that jerk from her office out on your balcony.'*

CHANDLER: *'Our balcony? Seriously? That's so funny. I told Monica we should put lights on our balcony... and she said, "No, no. It's too cold. Nobody will go out there." And I said: "Maybe if we put some lights out there they will."'*

ROSS: *'Right, that's what I came over to talk about. I saw Rachel kissing some guy... on your balcony, even though there were no lights!'*

Различия актуализируемой конситуации служат причиной возникновения КН в данной ситуации. Обеспокоенный и огорченный ROSS обращается к своему собеседнику, намереваясь отвести душу относительно сложившейся ситуации с девушкой, которой он питает симпатию, – *I saw Rachel kissing that jerk from her office out on your balcony.* Однако его собеседник актуализирует совсем иную ситуацию и акцентирует свое внимание на балконе и отсутствии там лампочек, что приводит к возникновению коммуникативной неудачи. Драматизация, выбранная для устранения возникшей КН, создается посредством лексических единиц *right, even though*, а также изменения паралингвистического компонента речи –

высоты голоса, что позволяет верно трактовать слова ROSS как имплицитно выраженный упрек.

Таким образом, риторические стратегии минимизации коммуникативных неудач подразумевают использование стратегий привлечения внимания и драматизации. Реализация данных стратегий осуществляется посредством тактики рекламы и драматизации.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

1. Изучение причин коммуникативных неудач в неофициальном общении на материале телесериала «Friends» является обоснованным, поскольку он представляет собой хороший материал для данного исследования. Телесериал повествует о жизни шестерых друзей и развитии их дружеских, семейных и других бытовых отношений. Вышеперечисленные сферы общения в равной степени характерны для неофициального общения, как и преобладание диалогов и полилогов в телесериале. К особенностям неофициального общения, также прослеживаемым в материале, относятся экстралингвистические и паралингвистические факторы: неподготовленность и спонтанность большинства разговоров, конситуативность, использование невербальных компонентов в процессе общения, а также частая смена темы, предмета разговора.

2. Анализ причин возникновения коммуникативных неудач показал, что причинами возникновения коммуникативных неудач в телесериале «Friends» являются различия в коде говорящего и слушающего (45%), прагматические факторы (43%), а также устройство языка (12%). Наиболее частыми причинами выступают различия актуализируемой конситуации, ошибочное понимание коммуникативного намерения, различия индивидуальных особенностей собеседников, а также неуспешность манипулятивных речевых актов.

3. В ходе анализа способов минимизации коммуникативных неудач были выделены четыре группы стратегий: семантические (*стратегия подчинения* и *стратегия дискредитации*), прагматические (*стратегия управления дистанцией* и *стратегия самопрезентации*), диалоговые (*стратегия контроля над темой* и *стратегия контроля над инициативой*) и риторические (*стратегия привлечения внимания* и *стратегия драматизации*). Наиболее часто участники используются семантические и диалоговые стратегии, а именно стратегии подчинения, дискредитации и контроль над темой.

4. Реализация выделенных стратегий осуществляется посредством следующих тактик: уговаривание, просьба, убеждение, издевка, комплимент, похвала, создание имиджа, создание «своего круга», перераспределение инициативы, сохранение инициативы, завершение беседы, смена темы, реклама, драматизация, утешение, обвинение, упрек и угроза. Преобладающими тактиками минимизации в телесериале выступают тактики убеждения, сохранения инициативы, упрека и комплимента.

5. В ходе исследования было выявлено, что тактики минимизации коммуникативных неудач преимущественно вербализуются посредством следующих лингвистических средств: прилагательных положительной и отрицательной коннотации, троп и фигур речи, экспрессивных выражений, устойчивых словосочетаний, а также условных предложений на грамматическом уровне.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Феномен коммуникативной неудачи представляет собой сложный механизм, изучение которого является значимой ступенью в определении успешного и эффективного речевого взаимодействия. В рамках нашего исследования было рассмотрено множество аспектов, связанных с данным явлением, и был выявлен ряд как наиболее характерным причин коммуникативных неудач, так и наиболее используемых стратегий и тактик, направленных на их минимизацию в неофициальном общении.

В результате исследования нами было выявлено 100 диалогов и полилогов из телесериала «Friends», в процессе которых коммуникативный акт был прерван коммуникативной неудачей. В результате проведенного исследования были выявлены три типа коммуникативных неудач:

- порождаемые различиями в коде говорящего и слушающего (45%): использование в речи лексических окказионализмов и жаргонизмов, различия актуализируемой конситуации, различия в индивидуальных свойствах собеседников;
- порождаемые прагматическими факторами (43%): неверное понимание иллокутивного намерения адресанта, неуспешный речевой акт манипуляции, реакция на дескрипцию;
- порождаемые устройством языка (12%): лексическая неоднозначность слов, неточная референция, неточное знание денотативной отнесенности и лексической семантики.

Были выявлены основные стратегии и тактики минимизации коммуникативных неудач в неофициальном общении:

1. семантические стратегии:

- стратегия подчинения (тактики уговаривания, просьбы, убеждения),
- стратегия дискредитации (тактики издевки, обвинения, упрека, стратегия самодискредитации).

2. прагматические стратегии:

- стратегия управления дистанцией (тактики комплимента, похвалы, утешения),
- стратегия самопрезентации (тактики создания имиджа и создания «своего круга»).

3. диалоговые стратегии:

- стратегия контроля над темой (тактики завершения беседы и смены темы разговора),
- стратегия контроля над инициативой (тактики сохранения инициативы и перераспределения инициативы).

4. риторические стратегии:

- стратегии привлечения внимания (тактика рекламы),
- стратегия драматизации (тактика драматизации).

В результате исследования были выявлены основные лингвистические средства, посредством которых вербализуются тактики минимизации коммуникативных неудач. Тактики, реализующие семантические стратегии минимизации, осуществляются с помощью использования прилагательных отрицательной коннотации, риторических вопросов, имплицитно дискредитирующих собеседника, условных предложений, а также тропов. Для прагматических стратегий и тактик характерно употребление прилагательных с положительной коннотацией, а также местоимений личного и отрицательного разрядов. Диалоговые тактики требуют использования вопросительных предложений, а риторические тактики реализуются через использование экспрессивных выражений, устойчивых словосочетаний, а также через изменение паралингвистических компонентов речи.

Перспективным для настоящего исследования является дальнейшее изучение коммуникативных неудач, причин их возникновения и стратегий минимизации в рамках официального общения, а также компаративный анализ специфики КН в неофициальном и официальном общении.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдуллина А.Ф. Коммуникативные барьеры и их преодоление // Инновационная наука [Электронный ресурс]. 2016. №3-4 (15). URL: <https://goo.gl/R8xyR3> (дата обращения: 02.06.2017).
2. Апухтин В.Б. Психолингвистический метод анализа смысловой структуры текста: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. М., 1977. 29 с.
3. Арутюнова Н.Д. Коммуникация // Человеческий фактор в языке. Коммуникация, модальность, дейксис. М.: Наука, 1992. С. 6 - 108
4. Байкулова А.Н. Устное неофициальное общение и его разновидности: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Саратов, 2015. 590 с.
5. Белянин В.П. Основы психолингвистической диагностики: модели мира в литературе. М.: Триволта, 2000. 248 с.
6. Бугрова С.Е. Феномен коммуникативной неудачи в рамках коммуникативно-прагматической парадигмы // Вестник ЧелГУ [Электронный ресурс]. 2012. №21 (275). URL: <https://goo.gl/DpxVur> (дата обращения: 02.06.2017).
7. Бугрова С.Е. Коммуникативные неудачи и способы их преодоления в неофициальном англоязычном общении: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. Нижний Новгород, 2013. 158 с.
8. Вечкина О.В. Коммуникативные неудачи в повседневном речевом общении: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Саратов, 2010. 23 с.
9. Городецкий Б.Ю. Компьютерная лингвистика: моделирование языкового общения // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XXIV. Компьютерная лингвистика. М.: Прогресс, 1989. С. 5-31.
10. Городецкий Б.Ю., Кобозева И.М., Сабурова И.Г. К типологии коммуникативных неудач // Диалогическое взаимодействие и представление знаний, Новосибирск, 1985.

11. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое зарубежное в лингвистике. Выпуск XVI. Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985. С. 217-337
12. Гудков Д.Б. Типология коммуникативных неудач в межкультурной коммуникации // Русский язык: исторические судьбы и современность: Международный конгресс. Москва: МГУ, 2001. С. 343-344.
13. Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения конфликтной ситуации общения: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19. Орёл., 2004. 20 с.
14. Девкин В.Д. Диалог. Немецкая разговорная речь в сопоставлении с русской. М.: Высш. школа, 1981. 160 с.
15. Дридзе Т.М. Язык и социальная психология: Учебное пособие. Издательство Книжный Дом «Либроком», М., 2009. 240 с.
16. Ермакова О.П., Земская Е.А. К построению коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. М.: Наука, 1993. С. 30-64
17. Земская Е.А. Городская устная речь и задачи ее изучения // Разновидности городской устной речи: сб. науч. тр. М.: Наука, 1988. С. 5 - 44.
18. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.
19. Культура русской речи. Учебник для вузов. Под ред. проф. Л.К. Граудиной и проф. Е.Н. Ширяева. М.: Норма: ИНФРА - М, 1999. 560 с.
20. Кънева Н.К. Интегральный подход к проблеме коммуникативных неудач: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Тверь, 1999. 196 с.
21. Лазуткина Е.М. Коммуникативные цели, речевые стратегии, тактики и приемы // Культура русской речи: учебник для вузов. М., 1998. С. 50-79.

22. Лукьянова В.С. Коммуникативные неудачи в комедии абсурда (на материале сопоставительного анализа английского и русского языков): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.20. М., 2002. 164 с.
23. Маслова А.Ю. Введение в прагмалингвистику: учебное пособие / А.Ю. Маслова. 3-е изд. М.: Флинта: Наука, 2010. 152 с.
24. Матвеева Т.В. Сто лет не видались или разговорный максимализм // Русское слово в языке, тексте и культурной среде. Екатеринбург, 1997. С. 200-206.
25. Мачина О.А. Коммуникативный сбой как следствие транспонирования прагматических типов предложения // Вестник МГЛУ [Электронный ресурс]. 2010. № 606. URL: <https://goo.gl/dEdRO6> (дата обращения: 02.06.2017).
26. Миронова Н.И. Влияние социального окружения на формирование детского дискурса // Речевое общение как предмет социального познания. Ростов-на-Дону, 2011. С. 73 - 75.
27. Мухадинов В.Р., Слугина Т.И. Способы преодоления коммуникативных барьеров в межличностном общении // Вестник МГУ [Электронный ресурс]. 2011. №2. URL: <https://goo.gl/Tf29wN> (дата обращения: 02.06.2017).
28. Певнева И.В. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтных ситуациях общения обиходно-бытового и профессионального педагогического дискурсов русской и американской лингвокультур: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Кемерово, 2008. 23 с.
29. Полякова С.Е. Коммуникативные неудачи в англоязычном политическом дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. Санкт-Петербург, 2009. 21 с.
30. Полякова С.Е. Понятие и причины возникновения коммуникативных неудач // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина [Электронный ресурс]. 2012. №1. URL: <https://goo.gl/pmuxjG> (дата обращения: 05.06.2017).

31. Пугачева О.В. Условия успешности речевого акта и стратегии поведения в условиях коммуникативного дискомфорта // Вестник Новгородского государственного университета. Вып. 47. 2008. С. 93-96.
32. Сиротинина О.Б. Что и зачем нужно знать учителю о русской разговорной речи: пособие для учителя. М.: Просвещение: учеб. лит., 1996. 175 с.
33. Смирнова М.Н. Коммуникативные неудачи в неофициальном диалоге (на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. М., 2003. 165 с.
34. Сморгонская Е.В. Психолингвистическая дифференциация и классификация речевых сбоев // Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2008. № 3. С. 140 - 142.
35. Сусов И.П. Введение в теоретическое языкознание: Электронный учебник [Электронный ресурс] // Введение в Языкознание. 2006. URL: <http://homepages.tversu.ru/~ips/LingFak1.htm> (дата обращения: 08.07.2016).
36. Теплякова Е.Н. Коммуникативные неудачи при реализации речевых актов побуждения в диалогическом дискурсе (на материале современного немецкого языка): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. Тамбов, 1998. 157 с.
37. Третьякова В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Екатеринбург, 2003. 301 с.
38. Федосюк М.Ю. Комплексные жанры разговорной речи: «утешение», «убеждение» и «уговоры» // Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург, 1996. С. 73-93.
39. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Русский язык, 2002. 216 с.
40. Человеческий фактор в языке: Коммуникация, модальность, дейксис. М.: Наука, 1992. 281 с.

41. Юрьева О.В. Эффективность речевого общения: (на материале современного английского языка): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. М., 1999. 212 с.
42. About The Met [Online] // THE MET. URL: <http://www.metmuseum.org/about-the-met> (дата обращения: 11.05.2017).
43. Airenti G., Bara B., Colombetti M. Failures, exploitations and deceits in communication // Journal of Pragmatics. 1993. 20(4), P. 303-326.
44. Faerch C., Kasper G. Strategies in interlanguage communication // New York: Longman. 1983. Pp. xxiv+248.
45. Kendall S., Jarvie D.S., Doll J., Chin Lin G.H., Purcell J.A. An Overview of Communicative Strategy // Indian Journal of Applied Linguistics. 2005. 31 (2). P. 113-128.
46. Leech G.N. Principles of pragmatics. London: Longmans, 1983. 250 p.
47. Littlemore J. The communicative effectiveness of different types of communication strategy // System. 2003. 31 (3). P. 331-347.
48. New York Mets [Online] // Wikipedia, The Free Encyclopedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/New_York_Mets (дата обращения: 11.05.2017).
49. Shannon C.E., Weaver W.A Mathematical Theory of Communication // the Bell System Technical Journal. 1948. Vol. 27. P. 379 - 423, 623 - 656.
50. What is Mento Music? [Online] // Mento Music. URL: <http://www.mentomusic.com/whatismento.htm> (дата обращения: 10.08.2016).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Соотношение КН, порождаемых устройством языка, и стратегий и тактик минимизации

		Лексическая неоднозначность слов	Неточная референция	Неточное знание денотативной отнесенности
Семангические стратегии	тактика уговаривания			
	тактика просьбы			
	тактика убеждения			1
	тактика издевки		1	
	тактика обвинения			
	тактика упрёка			
	стратегия самодискредитации		1	
Прагматические стратегии	тактика комплимента		2	
	тактика похвалы			
	тактика утешения			
	тактика создания имиджа			
	тактика создания «своего круга»			
Диалоговые стратегии	тактика завершения беседы			
	тактика смены темы разговора	1		
	тактика сохранения инициативы	2	2	
	тактика перераспределения инициативы	1		
Риторические стратегии	тактика рекламы			
	тактика драматизации			
Итого (С/П/Д/Р):		0/0/4/0	2/2/2/0	1/0/0/0

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Соотношение КН, порождаемых различиями в коде говорящего и слушающего, и стратегий и тактик минимизации

		Употребление лексических окказионализмов и жаргонизмов	Различия актуализируемой конситуации	Различия в индивидуальных свойствах собеседников
Семантические стратегии	тактика уговаривания		1	2
	тактика просьбы		1	
	тактика убеждения	1	1	
	тактика издевки		1	
	тактика обвинения	1		
	тактика упрека		6	1
	стратегия самодискредитации			
Прагматические стратегии	тактика комплимента			
	тактика похвалы			
	тактика утешения		1	
	тактика создания имиджа		1	1
	тактика создания «своего круга»		2	
Диалоговые стратегии	тактика завершения беседы			
	тактика смены темы разговора	1	4	
	тактика сохранения инициативы	2	7	3
	тактика перераспределения инициативы		1	1
Риторические стратегии	тактика рекламы			
	тактика драматизации		1	2
Итого (С/П/Д/Р):		2/0/3/0	10/4/12/1	3/1/4/2

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Соотношение КН, порождаемых прагматическими факторами, и стратегий и тактик минимизации

		Неверное понимание иллокутивного намерения	Неуспешный манипулятивный речевой акт	Реакция на дескрипцию
Семантические стратегии	тактика уговаривания		1	
	тактика просьбы			1
	тактика убеждения	1	5	1
	тактика издевки	1		1
	тактика обвинения		1	2
	тактика упрёка	3	2	2
	стратегия самодискредитации			1
Прагматические стратегии	тактика комплимента	1	3	1
	тактика похвалы	1		
	тактика утешения			
	тактика создания имиджа		1	
	тактика создания «своего круга»			1
Диалоговые стратегии	тактика завершения беседы	1		1
	тактика смены темы разговора	1	2	1
	тактика сохранения инициативы	4	2	1
	тактика перераспределения инициативы	1	1	
Риторические стратегии	тактика рекламы		2	
	тактика драматизации		2	
Итого (С/П/Д/Р):		4/2/7/0	9/4/5/4	8/2/3/0

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

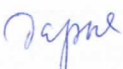


Институт филологии и языковой коммуникации
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации
45.03.02 Лингвистика



УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
О.В. Магировская
_____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**КОММУНИКАТИВНЫЕ НЕУДАЧИ В НЕОФИЦИАЛЬНОМ
ОБЩЕНИИ: ПРИЧИНЫ, СТРАТЕГИИ МИНИМИЗАЦИИ
(НА МАТЕРИАЛЕ ТЕЛЕСЕРИАЛА «FRIENDS»)**

Выпускник		Д.Р. Толстикова
Научный руководитель		канд. филол. наук, доц. О.А. Прохорова
Нормоконтролер		О.А. Чистова

Красноярск 2017