

ИНТЕНЦИОНАЛЬНЫЕ КАТЕГОРИИ ПОВСЕДНЕВНОГО ДИСКУРСА В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ*

В. А. Афиногенова, Н. Д. Павлова

Важным направлением современных исследований дискурса является изучение его интенциональных оснований, раскрывающее актуальное состояние партнеров общения (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2005; Журавлев, Павлова, 2007; Кубрак, 2007), использование ими тех или иных приемов психологического воздействия (Григорьева, Павлова, 2012; Психологическое воздействие..., 2012, 2014), процесс взаимопонимания (Гребенщикова, Зачесова, 2012), формирующиеся межличностные отношения (Гребенщикова, Зачесова, 2014). Вместе с тем, несмотря на растущее число работ, не сформировалось единого подхода к номенклатуре и классификации речевых интенций. Поскольку в различных социальных и коммуникативных контекстах реализуется определенный спектр речевых интенций и одни и те же интенции могут иметь своеобразное проявление, актуальность приобретает вопрос определения категорий интенций, характерных для конкретных видов дискурса (Павлова, Гребенщикова, 2014).

Цель настоящей статьи – представление словаря интенциональных категорий, характерных для неформального повседневного дискурса в студенческой среде.

Объектом исследования выступали диалоги в ситуации повседневного общения, в перерывах учебных занятий. В отдельном диалоге принимало участие от 2 до 11 человек. Всего в исследовании участвовало 34 студента третьего-четвертого курсов факультета психологии ГАУГН, хорошо знакомых друг с другом (6 юношей и 28 девушек, средний возраст – 18,7 лет). Было записано 58 диалогов

(средняя продолжительность – 29 реплик, min=5, max=195), в которых зарегистрировано 2299 реализованных интенций.

Процедура исследования включала несколько этапов. На первом этапе осуществлялся сбор эмпирического материала по методу «скрытого магнитофона» (Русская разговорная речь, 1978) и аудиозаписи транскрибировались по системе Аткинсона–Херитаджа (Atkinson, Heritage, 1984). На втором этапе проводился интент-анализ транскриптов (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2007), составлялся словарь интенций с их кратким описанием и контекстными примерами. Интент-анализ проводился тремя экспертами, которые независимо друг от друга осуществляли квалификацию речевых интенций. Результаты обсуждались совместно, принималось согласованное решение относительно категорий выявленных интенций. На третьем этапе к процедуре экспертной оценки привлекались дополнительно еще два эксперта-психолингвиста, которые на условиях анонимности оценивали выраженность категорий интенций из предложенного списка в трех транскриптах различной продолжительности, проблематики и с разным числом коммуникантов. Для единообразия понимания в каждом бланке был приведен список речевых интенций с определениями.

Результаты исследования

Оценка работы экспертов с применением коэффициента каппа Флейса (1989) обнаружила, что работа экспертов согласованна, данные ими оценки не случайны (χ -каппа=0,41, $p=0,002$). Оценка степени совпадения данных интент-анализа диалогов с позициями экспертов с использованием статистики отношения шансов (Флейс, 1989) показала, что данные ими оценки с высокой вероятностью совпадают с результатами интент-анализа ($w=7,1$; станд. ошибка $w=3,34$ при $p=0,02$). Это свидетельствует о валидности процедуры и надежности результатов, а также о том, что интенциональные характеристики диалогов понятны и успешно восстанавливаются экспертами.

Интент-анализ диалогов выявил 53 интенциональные категории, перечень которых представлен ниже. Приводится краткое описание каждой категории, количественные показатели ее выраженности в исследуемом дискурсе и контекстные примеры реализации. При номинации интенциональных категорий использованы толковые словари В. И. Даля (2011), Т. Ф. Ефремовой (2005), С. И. Ожегова (2010), под редакцией Д. Н. Ушакова (Толковый словарь..., 2009), Н. Ю. Шведовой (Толковый словарь..., 2011). Избран-

* Работа выполнена в соответствии с Государственным заданием ФАНО РФ №0159-2016-0009.

ные номинации могут отражать не самые частотные значения используемых слов. Некоторые интенциональные категории близки по смыслу, поэтому в постраничных сносках приводятся их дифференциальные признаки.

Стоит отметить, что в числе обнаруженных интенций присутствует группа так называемых «эмоциональных» интенций («выразить недовольство», «выразить сочувствие» и т. п.), в передаче которых важную роль играют невербальные средства: интонация, темп речи, жесты и пр.

Обратимся к рассмотрению составленного словаря.

1. **«Вызвать сочувствие»** (0,3%*) – пробудить отзывчивое, участливое отношение к своим чувствам или чувствам другого.

Говорящий может побуждать собеседника к проявлению сострадания и сочувствия как по отношению к себе, так и к третьим лицам, о которых идет речь в разговоре. В ответ он ожидает поддержки и/или сопереживания. Однако собеседник может ответить иронично или вовсе проигнорировать эту интенцию.

Пример 1. Коммуникант Д. рассказывает собеседнику А. о проблемах в написании курсовой работы. А. сопереживает ему.

Д.: *Меня посылает научный руководитель! Я к нему подхожу / а он / Все-все / занят //*[†]

А.: *Не везет //*

2. **«Выразить заботу»** (0,3%) – выразить беспокойство и внимание к собеседнику.

Коммуникант проявляет внимание, равнодушие к собеседнику, беспокоится о его самочувствии. Как правило, данная интенция не получает вербального отклика партнера, однако в некоторых случаях отклик реализуется.

Пример 2. Партнер Л. обеспокоен самочувствием собеседницы и интересуется причинами ее нездоровья. М. отвечает, что чувствует себя нехорошо с четверга.

Л.: *Ты чего приболела так / М.?*

М.: *Да не знаю // Чего-то как-то так странно // С четверга //*

* Здесь и далее в скобках указано процентное отношение интенций данной категории к общему количеству интенций, реализованных в речевом материале.

† Жирным шрифтом выделяется реплика, содержащая описываемую категорию интенций.

3. **«Выразить иронию»** (3,1%) – выразить тонкую насмешку над кем-либо (собеседником или третьим лицом).

Выражение этой интенции сопровождается повышенным эмоциональным тоном. Она не всегда получает вербальный отклик. При этом случаев проявления обиды со стороны собеседника не отмечено. Напротив, партнеры начинают смеяться, улавливая несерьезность сказанного, сами иронизируют в ответ.

Пример 3. Лб. делится с собеседницей А. своими ощущениями. А. иронизирует по этому поводу. Лб. не обижается на иронию в свой адрес и иронизирует в ответ.

Лб.: *Я как на работу еду / так у меня все болит!*

А.: *Это любовь к работе так проявляется //*

Лб.: *Она чувствует / как я ее люблю!*

4. **«Выразить недовольство»** (3,4%) – выразить неудовлетворенность, отрицательное отношение к чему-либо или кому-либо.

Актуализация этой интенции сопровождается повышением тона речи и восходящей интонацией. Как правило, она остается вербально неотреагированной, однако в некоторых случаях наблюдается стремление партнера по коммуникации успокоить собеседника.

Пример 4. Лс. ночью на сотовый телефон звонил неизвестный ей человек. Она полагает, что это Арс. сообщил кому-то ее номер без разрешения. Лс. неоднократно выражает свое недовольство партнером, повышая интонацию голоса. Арс. пытается оправдаться, успокоить собеседницу, пошутить для разрядки обстановки.

Лс.: *Мои номера раздают направо и налево / блин!*

Арс.: *Это не я был!*

Лс.: *Врешь! <...> Вот будешь теперь искать у себя / кто мне звонил!*

Арс.: *Я не знаю вообще / каким это боком // Просто темные силы / понимаешь?*

5. **«Выразить обеспокоенность»** (1%) – выразить волнение, тревогу о чем-либо (событии, состоянии).

Говорящий субъект проявляет тревогу, волнение в связи с некими событиями, которые происходят вокруг либо обсуждаются в разговоре. В ответ на реализацию данной интенции собеседники проявляют эмпатию, стараются развеять или, наоборот, усилить волнение говорящего, апеллируя к определенным фактам.

Пример 5. Коммуникант С. обеспокоен предстоящей сдачей зачета и интересуется его процедурой. Обеспокоенность С. возрастает после ответа Им. Он уточняет, что именно спрашивают на зачете. Собеседник М. дает свои пояснения, успокаивая С.

С.: А *** // *Там что спрашивают?*

Им.: *Там так спрашивают / С. / что вообще просто!*

С.: *А о чем спрашивают? О том / что рассказывали или //*

М. (перебил): *То / что рассказывали //*

6. «**Выразить радость**» (0,4%) – выразить удовлетворение чем-либо (событием, действием и пр.).

Интенция «выразить радость», как и предыдущие, относится к числу «эмоциональных». Ее выражение сопровождается повышением тона речи, однако в отличие от случаев проявления интенции «выразить недовольство» говорящий улыбается.

Пример 6. Собеседница В. радуется приходу Мш. на лекции. Мш. старается уточнить причину этого. В. поясняет, что ей нужно узнать темы его курсовых работ.

В.: *Ой / Мш. / как вовремя ты пришел!*

Мш.: *В смысле?*

В.: *Ну я сейчас у тебя спрошу тему твоей курсовой работы //*

7. «**Выразить свое мнение**» (3,6%) – выразить свой взгляд, свое отношение к чему-либо (событию, факту) или кому-либо (собеседнику, третьему лицу).

При актуализации данной интенции между собеседниками может возникнуть обмен мнениями, который имеет характер обсуждения.

Пример 7. Коммуникант С. хочет узнать у собеседников, какие еще предметы будет трудно сдавать на сессии. Д. считает, что все предметы можно сдать легко. Им. имеет сходное мнение. По мнению М., сложным для сдачи будет предмет ***.

С.: *А кого еще / кроме *** / трудно сдавать?*

Д.: *Да в принципе всех легко сдавать //*

Им.: *<...> Да по-моему кроме *** больше никого //*

М.: **** еще по-моему //*

8. «**Выразить сожаление**» (1%) – выразить печаль, огорчение в связи с невозможностью изменить или осуществить что-либо (действия).

Говорящий огорчен некими событиями, которые произошли или происходят. Обнаруживая эту «эмоциональную» интенцию, он стремится найти поддержку, понимание, помощь. Как свидетельствует приведенный ниже пример, эта интенция не всегда находит вербальный отклик у собеседника.

Пример 8. Коммуникант Св. жалеет, что сегодня не удастся уйти пораньше домой. В ответ на это собеседница А. сообщает о своих планах.

Св.: *Сегодня до конца [занятий] придется сидеть //* *Сегодня еще к научной [научному руководителю курсовой работы] идти //*

А.: *Не / я сегодня к научной не пойду //*

9. «**Выразить удивление**» (4,2%) – выразить впечатление от чего-либо неожиданного, непонятного, необычного.

Эта интенция также предполагает выражение говорящим своего эмоционального состояния: сказанное партнером кажется ему неожиданным, странным, и он старается правильно его понять. Актуализация этой интенции в большинстве случаев не встречает вербальной реакции собеседника.

Пример 9. Коммуникант Л. жалуется на внутренний дискомфорт. Собеседница Св. удивлена и интересуется, что за этим стоит.

Л.: *Чет меня напрягает все / надоело //*

Св.: *Ты чего это?! Чего тебя напрягает?*

10. «**Дать указание**» (1%) – дать разъяснение, определяющее, как нужно действовать в ситуации.

Говорящий указывает собеседнику, как ему следует вести себя, побуждает его к тому или иному варианту действий. Реакцией на указание может стать совершение / уклонение от предписываемых действий, либо выражение согласия / несогласия с указанием. В некоторых случаях данная интенция может остаться без отклика.

Пример 10. Коммуникант С. вошел в аудиторию и интересуется, где Л. Им. сообщает, что она обедает. Поэтому коммуникант М. побуждает С. оставить учебник, который нужно передать И., на парте.

С.: *А Л. нету?*

Им.: *Она кушает //*

М.: *Ну она здесь / оставляй [учебник на ее парте] //*

С.. *оставляет учебник на парте.*

11. «Завершить разговор» (0,5%) – закончить обсуждение чего-либо.

Выражая данную интенцию, говорящий побуждает собеседника к окончанию обсуждения. В одних случаях разговор действительно прекращается, в других развивается при содействии сторонних участников.

Пример 11. Собеседница Л. передала К. учебные материалы. К. попросила разрешения забрать их, однако, получив отказ, стремится закончить разговор. Разговор завершается.

К.: *Можно прямо с папочкой забрать [материалы]?*

Л.: *Ты же сказала / что так посмотришь / если тебе до завтра //*

К.: *А / да / точно //* **Все //**

12. «Запросить информацию» (3,4%) – обратиться к собеседнику за необходимыми сведениями.

Говорящий хочет получить нужную ему информацию. Собеседник в ответ, как правило, сообщает то, что требовалось. Интенция сходна с интенцией «поинтересоваться» (см. ниже), однако в данном случае коммуниканту требуются конкретные факты, а не их оценка собеседником.

Пример 12. Говорящий Аб. хочет узнать, придет ли собеседница Мл. в институт. Мл. отвечает ему кратко, что придет.

Аб.: *Ты завтра придешь [на лекции]?*

Мл.: *Да //*

13. «Извиниться» (0,1%) – принести извинения собеседнику по поводу какой-либо ситуации / действия, попросив прощения.

Говорящий понимает, что его действия или ситуация, в которой он участвовал, могли обидеть собеседника или доставить ему неудобства. Он приносит извинения, признавая свою ошибку и надеясь на прощение и понимание со стороны партнера. Тот обычно не дает вербального отклика, который, однако, подразумевается, но может и игнорировать принесенные извинения.

Пример 13. Разговор начинается с просьбы коммуниканта К. взять диктофон для проведения исследования. В. отказывает в просьбе и извиняется, оправдывая такой ответ.

К.: *Слушай / а ты мне сможешь в четверг дать диктофон? Ну это же диктофон?*

В.: *Да / только я в четверг его в клинику заберу //* <...> *Так бы я бы дала //*

14. «Информировать»* (5,6%) – дать собеседнику определенные сведения, предоставить факты о ком-либо (других собеседниках, третьих лицах) / чем-либо (событиях, предметах).

Говорящий уведомляет о том, что реально или потенциально (по его предположению) важно и нужно для собеседника. Как правило, данная интенция актуализируется в ответ на стремление собеседника получить информацию. Иллюстрацией может служить следующий фрагмент:

Пример 14. Коммуникант В. информирует собеседницу А. об условиях получения задания по учебному предмету. Она удивлена сказанным В.

В.: *А. / по поводу *** / кстати / он просил прислать ему пустое письмо / а он вышлет лично каждому задание //*

А.: *О-о-о //*

15. «Критиковать» (0,3%) – указать на недостатки кого-либо.

В процессе коммуникации говорящий может направлять критику на партнера или высказываться отрицательно о третьих лицах, которые упоминаются в разговоре. В ответ на критику может звучать встречная критика, оправдание, партнер может попытаться убедить в правильности своих слов. Возможно также отсутствие всякой вербальной реакции.

Пример 15. Коммуникант Лб. жалуется на свое состояние. Собеседница А. удивлена и отклоняет жалобу. Лб. иронизирует, в ответ на что звучит критика прозвучавших жалоб. Лб. не отвечает на критику, а лишь информирует А. о том, что ей пора на работу.

Лб.: *Как я замерзла! Я просто вообще не могу!*

А.: *Да?! А мне жарко //*

Лб.: *Везет! Везет же / что тебе жарко-то / а!*

А.: *Не вижу разницы //* *Какая разница / жарко / холодно? Главное / что нормально было //*

Лб.: *Так / все / я поехала на работу //* <...>

* Интенция «информировать» сходна с интенциями «сообщить» и «рассказать», однако между ними существуют различия. Информирова собеседника, субъект приводит факты, касающиеся событий, людей, предметов, его высказывания безоценочны; интенция «сообщить» предполагает приведение лично окрашенной информации, в том числе информации о себе; наконец, стремление рассказать отличает развернутость реплик, в которые включаются многочисленные детали и подробности.

16. «Намекнуть» (0,5%) – сказать намеком о ком-либо (третьем лице) или чем-либо (предмете, действии).

Выражаясь намеками, субъект общения имеет в виду определенный подтекст, который, по его мнению, должен быть ясен партнеру. Актуализируется эта интенция в случаях, когда необходимо указать партнеру на определенные факты, не обидев, побудить к действиям. Ответная реплика собеседника может обнаруживать согласие или несогласие, прояснять подтекст, представлять некие факты в свое оправдание. В некоторых случаях коммуникант делает вид, что вообще не заметил намека.

Пример 16. Говорящий М. выражает свое мнение по поводу возврата учебника. Собеседник С. удивлен. М. намекает ему на то, что И. нужно вернуть также тетради с лекциями. Намек понят: С. поясняет ситуацию и обещает вернуть их позже.

М.: *Она [Ирина] будет очень рада увидеть свой учебник //*

С.: *Да?!*

М.: *А еще она вспоминала про какие-то лекции //*

С.: *Ну я их ищу //*

17. «Напомнить» (0,4%) – вызвать воспоминания, сказать собеседнику о чем-либо, чтобы тот не забыл.

Говорящий обращается к собеседнику с целью напомнить ему о том, что нужно сделать, обратить его внимание на определенные факты. Реакцией на проявление этой интенции может быть согласие собеседника осуществить предложенные действия, а также их уточнение.

Пример 17. Говорящий М. напоминает партнеру, что нужно учить материалы по предмету. Собеседник В. выражает согласие.

М.: **** [материалы по ***] нужно учить //*

В.: *А / да / я знаю //* *Я тоже подумала об этом //*

18. «Настоять» (0,7%) – добиться обсуждения чего-либо или совершения определенных действий.

В процессе разговора говорящий может настаивать на обсуждении интересующей его темы, хотя партнеры уходят от нее: уклоняются от ответа или вовсе не реагируют. Также говорящий субъект может настаивать на совершении определенных действий (нередко предложенных им самим). В ответ партнер может выразить согласие, отклонить предложение, отнестись к настоянию с недовольством или сомнением, уйти от конкретного ответа, а может и вообще не реагировать на высказанное настояние.

Пример 18. У собеседницы Св. плохое настроение. Она полагает, что все будет в порядке, если хорошо выспаться. Поэтому Аб. предлагает ей пойти домой спать. Св. отклоняет предложение. Аб. настаивает на предложенном. Однако Св. отвечает отказом, с сожалением указывая на его причину.

Св.: *Надо ложиться спать / и тогда все будет хорошо //*

Аб.: *Ну уйди после *** и спать //*

Св.: *Мне / к научной надо //*

Аб.: *Ну после *** и иди //*

Св.: *Мне с В. надо //*

19. «Обвинить» (0,1%) – предъявить обвинения, претензии собеседнику.

Говорящий выражает данную интенцию в том случае, когда полагает, что собеседник в чем-то виноват, и хочет указать на это. В ответ партнер по коммуникации нередко старается оправдаться, представить ситуацию в шуточной или выигрышной для него форме.

Пример 19. Собеседница Лс. крайне недовольна и намекает Арс. на то, что он передал ее номер телефона незнакомому человеку. Арс. старается оправдаться. Но Лс. не принимает оправдание и обвиняет собеседника во лжи. Арс. вновь оправдывается, пытается успокоить Лс. и отшутиться. Однако Лс. продолжает его обвинять. Арс. советует Лс. поискать неизвестного абонента среди ее знакомых.

Лс.: *Мои номера раздают направо и налево / блин!*

Арс.: *Это не я был!*

Лс.: *Врешь!*

Арс.: *Я не знаю вообще / каким это боком //* *Просто темные силы / понимаешь?*

Лс.: *Не верю!*

Арс.: *Надо просто разобраться со своим настоящим / как говорится //*

20. «Обещать» (0,5%) – взять добровольное обязательство сделать что-либо.

В процессе разговора коммуникант в ответ на просьбу либо по собственному побуждению, желая помочь собеседнику или выполняя взятые прежде обязательства, дает обещание выполнить определенные действия. В ответ на это собеседник может выразить признательность, недовольство или оставить обещание без вербального отклика.

Пример 20. Собеседница А. просит Аб. прислать ей методику в электронном виде. Аб. соглашается, однако просит напомнить ей об этом. А. обещает напомнить об этом.

А.: *Можешь мне ее [методику С. Бэм] прислать [в электронном виде] //*

Аб.: *Ой / могу // Ну ты тогда / знаешь / <...> напомни просто //*

А.: *<...> Ну я тебе сегодня вечером напишу [в социальной сети Одноклассники] //*

21. «Обозначить понимание партнера» (0,7%) – продемонстрировать осмысление, принятие к сведению сказанного собеседником.

Особенностью выражения этой интенции является широкое использование междометий типа «угу», «а-а-а», «мм-м». Манифестация данной интенции не требует обязательного вербального отклика, хотя он может и последовать.

Пример 21. Собеседница Мл. высказывает предположение о сроках выполнения задания. Аб. подтверждает предположение. Мл. демонстрирует понимание сказанного.

Мл.: *К следующей пятнице [выполнить задание] / да?*

Аб.: *Да / к следующей пятнице //*

Мл.: *Угу //*

22. «Обозначить участие в разговоре» (1%) – показать свою заинтересованность в теме беседы и готовность включиться в ее обсуждение.

Субъект стремится продемонстрировать остальным участникам коммуникации свое желание и готовность принять участие в беседе. Эта интенция обычно проявляется в ответ на стремление партнеров вовлечь его в разговор, привлечь внимание либо служит знаком того, что человек слушает и включен в общение.

Пример 22. Одна из собеседниц (В.) привлекает внимание присутствующей в аудитории Ж., окликнув ее по имени. Та отзывается и включается в разговор. Третий коммуникант (О.) сразу обращается к ней с просьбой рассказать об учебе.

В.: *Ж. / Ж. //*

Ж.: *Да-да //*

О.: *Расскажите / пожалуйста // Вот будущий / пока она заканчивает 11-й класс / психолог // <...> Ну вы расскажите будущему вашему коллеге //*

23. «Оправдаться» (0,9%) – показать свою невиновность, допустимость, оправданность своих действий.

Выражая эту интенцию, говорящий стремится объяснить свои действия, чтобы избежать обиды и неправильного понимания. Вербальный отклик собеседника следует не всегда. В этой связи Р. Ратмайр отмечает, что в случае неявного извинения приведенные объяснения (оправдания)отреагируются минимально («*Было ужасное движение // – Ну ничего / Все в порядке //*») или вовсе неотреагируются (Ратмайр, 2003, с. 106).

Пример 23. Говорящий А. упрекает Л. в прогуле занятий и иронизирует по этому поводу. Собеседница Л. возражает и старается превратить все в шутку. Однако А. недовольна и старается убедить партнера в обратном. Л. оправдывает свои действия, поясняя их.

А.: *Между прочим / Л. / я считаю / что более культурно уйти до пары / чем посреди пары!*

Л (смеется): *Да ладно / никто не заметил!*

А.: *Действительно! С этого ряда встала и ушла!*

Л.: *Мы с И. так сообразили<...> // Ну там все равно ничего такого / они<...> обсуждали курсовую //*

24. «Отклонить» (3,3%) – отвергнуть, выразить свое несогласие с чем-либо.

Выражая данную интенцию, говорящий отвергает предлагаемый собеседником вариант действий. При этом в исследуемом дискурсе между коммуникантами не отмечается возникновения ссор или обид.

Пример 24. Ан. предлагает К. выдать ее стипендию присутствующей в аудитории студентке А. К. отклоняет предложение и иронизирует по этому поводу. Ан. предлагает выдать стипендию А., однако она также отклоняет это предложение.

Ан.: *К. / я твою [стипендию] А. отдам?*

К.: *Не / я ее знаю //*

Ан.: *Тебе дать денег?*

А.: *Не / пока не надо //*

25. «Поблагодарить» (0,5%) – выразить признательность собеседнику.

Говорящий благодарит своего партнера за совершение определенных действий или готовность к ним, например, за готовность выполнить просьбу, как в приведенном ниже примере:

Пример 25. Коммуникант А. обращается к М. с просьбой передать для заполнения тест ее матери. М. выражает готовность выполнить просьбу, за что А. ее благодарит.

А.: А она [мать М.] может мне тест заполнить?

М.: Хорошо //

А.: Спасибо //

Вербального ответа партнера на выражение данной интенции может и не последовать, поскольку интенция «поблагодарить» относится к числу этикетных. Подобные интенции, указывая на воспитанность субъекта, обычно не предполагают ответного отклика.

26. «Подтвердить/согласиться» (7,6%) – выразить согласие с собеседником относительно чего-либо.

Интенция «подтвердить/согласиться» проявляется в ответ на предположение, просьбу, предложение партнера. Отличительной особенностью ее реализации является краткость: говорящий отвечает на реплику партнера утвердительно в нескольких словах.

Пример 26. Коммуникант В. предлагает А. посмотреть недавно сделанные фотографии. А. соглашается с предложением партнера.

В.: Фотки показать?

А.: Ну давай //

27. «Пожаловаться» (1,4%) – высказать недовольство относительно чего-либо; сообщить о своем неуспехе/трудной ситуации/плохом самочувствии и т. п.

Выражая данную интенцию, коммуникант рассчитывает на понимание, сопереживание со стороны партнера. Однако возможны случаи, когда в ответ на ее манифестацию проявляются другие, несозвучные интенции – «критиковать», «выразить удивление», «выразить иронию».

Пример 27. Коммуникант Лб. жалуется А. на свое состояние. А. выражает удивление.

Лб.: Как я замерзла! Я просто вообще не могу!

А.: Да?! А мне жарко //

28. «Поинтересоваться»* (3,8%) – проявить интерес к чему-либо (действию, событию).

* Интенция «поинтересоваться» сходна с интенцией «запросить информацию», однако в данном случае человека интересует не столько информация как таковая, сколько отношение к ней партнера. Разговор

Интенция «поинтересоваться» реализуется в процессе коммуникации в том случае, когда говорящий заинтересовался чем-то и хочет узнать от партнера подробности. В ответ партнер сообщает новую информацию или уточняет уже известную, иногда уходит от прямого ответа.

Пример 28. Один из участников коммуникации М. интересуется ценами в клубе, который недавно посетила собеседница Ан. Однако та уходит от конкретного ответа.

М.: Цены высокие [в клубе «Д-в»]?

Ан.: Ну как? В Москве вообще цены высокие //

29. «Помочь» (0,4%) – оказать помощь, поддержку, содействие собеседнику в чем-либо.

Субъект обнаруживает интенцию оказать помощь собеседнику в ответ на его просьбу, выраженную явно или завуалировано, или же по собственной инициативе. Так, в приведенном ниже примере, объясняя сокурснику важный для того материал, коммуникант проявляет стремление оказать ему помощь:

Пример 29. Коммуникант Аб. сообщает о своей проблеме и просит помощи. В. хочет помочь и указывает на возможную причину этой проблемы. Аб. уточняет подробности. В. старается помочь и информирует о необходимых действиях.

Аб.: Представляешь! Я забила все свои данные в статистику // <...> Но у меня ничего не действительно //

В.: Ну ты наверно Crack не сделала //

Аб.: А что это такое?

В.: После установки программы /<...> на диске<...> есть такая программка / Crack называется // Вот ее надо нажать и тогда все будет замечательно // Сейчас у тебя программа работает просто в деморежиме //

30. «Поприветствовать» (0,3%) – обратиться кому-либо с приветствием.

Говорящий обращается к своему потенциальному собеседнику с выражением дружелюбия, чтобы начать с ним разговор. Эта интенция может выражаться как в начале диалога, так и по его ходу при увеличении числа участников. Собеседник может ответить на приветствие, а может сразу включиться в разговор.

развивается в фатическом плане, в то время как интенции «запросить информацию», «информировать» присущи диалогу проблемного характера (Зачесова, Гребенщикова, 2007; Гребенщикова, Зачесова, 2014).

Пример 30. В. приветствует Л. и интересуется ее текущей деятельностью. Собеседница включается в разговор, сообщая, чем она занята.

В.: *Привет // Ты чего тут делаешь?*

Л.: *Ну я доделываю [свою работу] //*

Интенция «поприветствовать» относится к числу этикетных. Порог вежливости в диалогах студентов, как и в семейных разговорах (Гребенщикова, Зачесова, 2014), снижен: собеседники хорошо знают друг друга, общение не ограничено формальными правилами. Поэтому коммуникант не всегда слышит ответное приветствие и при включении в разговор сразу переходит к обсуждению темы.

31. «Попросить» (2,9%) – обратиться с просьбой к собеседнику.

У субъекта появляется потребность в чем-либо (совершении действий, получении предметов и т. п.). Он не может ее удовлетворить самостоятельно и обращается с просьбой к партнерам. Просьбы нередко выражаются прямо, как в следующем примере:

Пример 31. Коммуникант Л. обращается к М. с просьбой дать ей ложку. М. старается уйти от ее выполнения. Однако Л. настаивает. В результате М. выполняет просьбу.

Л.: *М. / достань / пожалуйста / ложку //*

М.: *М-м-м / это сложно //*

Л.: *Нет / на самом деле //*

М. дает ложку Л.

Просьба может быть выражена и в форме описания возникших затруднений: «*Мне просто в четверг надо идти на исследование по курсовой // Мне нужен диктофон //<...> У меня есть / короче / на мп3-плеере / но я ни разу им не пользовалась //*». Реакция собеседников на обращенные к ним просьбы различна: партнер может согласиться выполнить просьбу, отказаться от ее выполнения, уйти от ответа, пообещать выполнить просьбу в будущем и др.

32. «Посоветовать» (0,7%) – дать собеседнику рекомендацию по поводу того, как ему лучше действовать.

Выражая интенцию «посоветовать», говорящий стремится рекомендовать партнеру определенные действия. Собеседник может принять совет, а может и отказаться от него. В некоторых случаях эта интенция остается вербально неотреагированной.

Пример 32. А. спрашивает, почему Л. отсутствует на занятиях. Собеседница Лр. информирует ее о том, что Л. в больнице и советует всем теплее одеваться. Ее совет остается без вербального отклика.

А.: *Куда Л. пропала?*

Лр.: *Л. в больнице лежит // Она две недели уже // Простыла // Одевайтесь / девочки / теплее!*

33. «Посочувствовать» (0,2%) – отнестись участливо, отзывчиво к переживаниям собеседника/третьих лиц.

Обычно данная интенция реализуется в ответ на стремление собеседника вызвать сочувствие и тем самым проявляется отзывчивость, чуткость, сопереживание. В исследуемом дискурсе проявление сочувствия вербального отреагирования не имеет (см. также: Морозов, 2011; и др.).

Пример 33. Коммуникант В. выражает собеседнице Мл. свое предположение о ее посещении детского сада. Мл. подтверждает предположение В., старается вызвать ее сочувствие и хвастается реакцией детей на ее уход. В. сочувствует детям и выражает иронию по поводу поступка Мл.

В.: *А ты / что / в детский садик все?*

Мл.: *Да // Я уходила / они так плакали! Они // в слезы и рыдать //*

В.: *Мл.! Как ты могла?!*

34. «Похвалить» (0,7%) – высказать похвалу, одобрение собеседнику относительно его действий/их последствий.

Говорящий одобряет действия собеседника, совершенные в его присутствии или ранее. В последнем случае интенция выражается в ответ на сообщение собеседника о его действиях, нередко в связи с проявленным им стремлением похвастаться. Вербальный отклик на интенцию похвалить может и не последовать.

Пример 34. Собеседница А. интересуется причиной веселого настроения Л. Та сообщает, что пообедала и собирается идти к научному руководителю. В ответ А. хвастается, что уже сходила к своему научному руководителю. Л. хвалит ее за это.

А.: *А ты чего такая веселая идешь?*

Л. (смеется): *Я из столовки // К *** [научному руководителю] //*

А.: *А я уже ходила к научнице!*

Л.: *М-м-м / молодец //*

35. «Похвастаться» (1,6%) – высказаться с хвастовством о себе/своих действиях.

Говорящий хвастается своими действиями или хорошим отношением к нему других людей и ожидает, что собеседники похвалят его

в ответ. Вместе с тем возникают и такие ситуации, когда партнер в ответ на хвастовство тоже хвастается.

Пример 35. Собеседница А. сообщает остальным, что руководитель практики заболела, поэтому занятий не будет. Ан. хвастается, что Кс., несмотря ни на что, выполнила свое обещание: принесла халат для практики. А. в ответ хвастается тем, что В. о ней позаботилась и сообщила вчера об отмене практики. Собеседница Ан., в свою очередь, оправдывается за причиненные Кс. неудобства (напрасно принесла халат).

А.: Она [руководитель практики] заболела //

Ан.: Меня Кс. убила / она мне халат принесла!

А.: А мне В. написала вчера вечером / не неси халат!

Ан.: А я чет думала / что Кс. тоже в первой группе / и я думала / что В. ей написала тоже насчет практики //

36. «Пошутить» (2,5%) – сказать что-либо не всерьез, ради забавы.

Коммуникант стремится сделать атмосферу общения более комфортной и дружеской. В ответ на шутку собеседник может засмеяться, а может и никак не проявить себя. Эта интенция не требует обязательного вербального отклика.

Пример 36. Коммуникант Св. сообщает собеседникам о желании поспать. Собеседница Л., шутя, предлагает поспать вместе. Св. старается уточнить понимание, однако ответа не получает. М. шутит по поводу выраженных Л. намерений. Л. смеется в ответ.

Св.: Спать хочу //

Л.: Ой / давай спать вместе!

Св.: А?

М.: Л. / ты уже со мной обещала [поспать]!

Л. смеется.

Данная интенция схожа с интенцией «выразить иронию», однако последняя подразумевает язвительную, «острую» шутку, которая может обидеть собеседника.

37. «Пояснить» (10,3%) – сделать что-либо (сведения, факты) более ясным, понятным.

Говорящий, выражая интенцию «пояснить», стремится раскрыть и расширить обсуждаемую тему, дополнить сказанное собеседниками. Он также может отвечать пояснением на уточняющий вопрос партнера, который проявил интерес и хочет узнать подробности.

Пример 37. Партнер Л. высказывает предположение о том, что Св. потеряла социальную карту. Св. отклоняет это предположение и поясняет, что у карточки закончился срок действия. Л. удивлена и задает уточняющий вопрос. Св. поясняет ситуацию.

Л.: Посеяла [социальную карту студента]?

Св.: Нет / она у меня закончилась // Как ни странно //

Л.: Как это так?

Св.: Я же вылетала из универа // Вот // Карточка у меня была та же //

38. «Предложить» (1,7%) – представить на рассмотрение собеседника возможный вариант действий, решения проблемы, соображений.

Коммуникант предлагает собеседнику вариант действий для решения проблемы, он может им воспользоваться или отвергнуть его.

Пример 38. Партнер Св. сообщает собеседнице, что ее плохое настроение связано с недосыпом. Аб. предлагает ей пойти домой спать. Св. отклоняет это предложение, с сожалением говоря о необходимости посетить научного руководителя.

Св.: Надо ложиться спать / и тогда все будет хорошо //

Аб.: Ну уйди после *** [лекции] и спать //

Св.: Мне / к научной надо //

39. «Предположить» (5,2%) – высказать собеседнику свою догадку, соображение относительно чего-либо (событий, фактов), допустить возможность чего-либо.

В ходе обсуждения коммуникант неоднократно может высказывать предположения относительно предмета разговора. Партнер может согласиться, а может и отвергнуть их, высказав свои предположения. Интенция «предположить» может быть выражена, например, в закрытом вопросе:

Пример 39. Коммуникант Лр. выдвигает предположение относительно лекций во вторник. Собеседник В. подтверждает это предположение.

Лр.: Ну мы не учимся во вторник пока / да?

В.: Ну вроде да //

40. «Предупредить» (0,3%) – известить собеседника заранее о возможных препятствиях, последствиях действий и пр.

В процессе коммуникации один из собеседников проявляет желание сообщить партнеру о возможных сложностях в решении проблемы,

последствиях совершаемых действий. Собеседник может принять предупреждение, а может воспринять его отрицательно, с недовольством.

Пример 40. Коммуникант Мл. обращается к В. с просьбой разрешить воспользоваться ее лекциями. В. удивлена такой просьбе. Аб. предупреждает Мл. о невозможности разобрать записи лекции. Мл. с недовольством отклоняет это предупреждение.

Мл.: В. / а можно у тебя лекции получить?

В.: У меня?!

Аб.: Ты не поймешь у нее //

Мл.: Нет / я всегда все понимаю!

41. «Привлечь внимание/вовлечь в разговор» (2,3%) – побудить собеседника обратить внимание на обсуждение, включиться в него.

Эта интенция выражается при необходимости обратить внимание собеседника на происходящее, включить его в общение. В ответ коммуникант может обозначить свое участие в беседе, сконцентрировать внимание на словах говорящего, а может и не откликнуться.

Пример 41. Коммуникант В. старается привлечь внимание Л. и включить ее в обсуждение новой темы. Л. откликается, обозначая свое участие в разговоре. В. спрашивает у нее о работе библиотеки.

В.: Слушай //

Л.: А //

В.: Библиотека сейчас [работает]?

Отметим, что маркерами данной интенции выступают: обращения, обозначающие конкретных собеседников или группы людей (*Ребята / а сейчас лекции идут / да?*), императивы, обозначающие речевые действия («скажи») и процесс восприятия («слушай», «смотри»), а также их сочетания (*Слушай / Ань / а ты не использовала эту методичку?*).

42. «Развлечь» (0,5%) – повеселить собеседника.

Субъект стремится развеселить собеседника, который в некоторых случаях начинает смеяться в ответ, но иногда данная интенция не получает отклика, как в ниже приведенном примере:

Пример 42. Коммуникант Л. хочет развлечь собеседницу В. и сообщает о своей оплошности. Однако В. никак не реагирует. В разговор вступает собеседница Аб. и сообщает о своей проблеме.

Л.: В. //

В.: М-м-м?

Л.: Я как всегда забыла! Прикинь / я выпила таблетку / чтобы не забыть // И забыла // Поесть // (смеется)

Аб.: Представляешь! Я забила все свои данные в статистику // А у меня ничего [не получается] //

43. «Разрешить» (0,3%) – позволить собеседнику вступить в разговор или совершить какие-либо действия.

Эта интенция может выражаться в ответ на просьбу вступить в разговор или совершить определенные действия.

Пример 43. Коммуникант О. просит разрешения поговорить со студентами в аудитории. Лс. разрешает. О. вступает в разговор и высказывает свое предположение.

О.: Можно зайти с вами поговорить?

Лс.: Можно // Зайдите // <...>

О.: Вы тоже здесь [на факультете психологии] учитесь?

44. «Рассказать» (1,5%) – изложить что-либо.

В процессе коммуникации нередко возникают ситуации, в которых человек хочет поделиться своими впечатлениями, воспоминаниями. В таком случае реплики обычно продолжительны, изобилуют подробностями и деталями. Разговор нередко становится интереснее для партнеров общения.

Пример 44. Коммуникант Аб. рассказывает про детство своей племянницы. М. в ответ сообщает, что она тоже иногда покупает детские пюре.

Аб.: Когда племяшка у нас росла / так классно было / детские пюрешки / тертый бананчик // Мы ей делали дома тертый банан с какими-нибудь еще фруктами // Тертые пюрешки // Ну как / чего там / ребенок маленький / и себе делаешь //

М.: Ой / на меня тоже иногда находит // И приходится самой покупать пюре //

45. «Скорректировать» (0,6%) – внести поправки в сведения о чем-либо.

Говорящий выражает эту интенцию в ответ на сообщение информации, которая, с его точки зрения, является неточной. Реакцией на актуализацию данной интенции могут стать пояснения, уточняющие вопросы.

Пример 45. Коммуникант О. выражает предположение, что на курсе Лс. учатся в основном студенты-бюджетники. Лс. корректирует это предположение. О. уточняет понимание реплики Лс.

О.: *Ну ваш курс / в основном все бюджетники / я надеюсь так //*
Лс.: *Не / ну у нас есть платники / но в основном бюджетники //*

О.: *Есть платники / да?*

46. «Солидаризоваться» (0,7%) – выразить единодушие с собеседником по поводу сказанного.

Эта интенция проявляется в том случае, когда говорящий обнаруживает общность своих взглядов, интересов с собеседником. В ответ на проявление этой интенции партнер может обнаружить аналогичное стремление:

Пример 46. Мл. сообщает, что могла бы взять собаку с улицы. Аб. солидаризуется с ее мнением, поясняя его и критикуя людей, которые покупают собак. Мл., в свою очередь, солидаризуется с собеседницей в том, что можно взять и маленького щенка.

Мл.: *Я бы собаку с улицы умудрилась притащить домой //*
Аб.: *Я бы тоже / кстати //* *Лучше с улицы //* *Зачем покупать / когда столько этих / брошенных?!<...>Не / ну маленького щенка бросили //* *Вот его и можно //*

Мл.: *Ну да / а те / которые взрослые / уже не возьмешь //*

47. «Сообщить» (6,1%) – осведомить собеседника о чем-либо.

Выражая эту интенцию, говорящий осведомляет собеседника о чем-либо и вкладывает в реплику личностный смысл, оценочные суждения.

Пример 47. Партнер К. рассказывает, как она оформляла загранпаспорт. В разговор вступает коммуникант Л. и задает уточняющий вопрос. К. сообщает подробности оформления паспорта.

К.: *Я просто делала / мне папа позвонил и сказал / привези мне свидетельство о рождении / паспорт и справку о том / что ты учишься в институте //*<...>

Л.: *Это для загранки?*

К.: *Да / я заплатила сто баксов и мне все сделали вот так / быстро //* *Там / реально / недели за две мне сделали //*

48. «Убедить» (0,6%) – склонить собеседника принять определенную точку зрения, поверить во что-либо.

Выражая интенцию «убедить», говорящий стремится к принятию партнером его точки зрения. Ответной реакцией могут стать критика предложенной позиции, убеждение в правильности другой позиции, уход от конкретного ответа. Иногда данная интенция остается неотреагированной.

Пример 48. Говорящий М. с недовольством предполагает, что придется ехать на практическое занятие. В. старается ее успокоить и пояснить ситуацию. Однако М. недовольна и убеждает В. в неудобстве такого графика. В. старается убедить М. в преимуществах принятого варианта. М. все равно недовольна и настаивает на своем.

М.: *И в пятницу надо будет ехать [на практику]?*

В.: *М. / ну понимаешь / это с утра //* *С утра у тебя день не потерян //*

М.: *Ну так у тебя вся пятница свободна //* *А так нужно куда-то ехать //* *И в четверг ехать и в пятницу ехать //*

<...>

В.: *Нет / ну просто так ты там будешь торчать до восьми как минимум //*

М.: *Да ну и что! Уже если день потерян / то весь //*

49. «Уйти от ответа» (2,6%) – постараться избежать прямого ответа на реплику собеседника, выразиться в общем плане.

В процессе разговора могут возникать ситуации, когда коммуникант стремится избежать конкретного ответа на реплику партнера и отвечает обобщенно. Партнер при этом может настаивать или не настаивать на конкретном ответе.

Пример 49. Говорящий А. сообщает о своих планах. Св. интересуется, как продвигается ее работа с научным руководителем. А. уходит от конкретного ответа. Св. с иронией отмечает, что ей повезло.

А.: *Я к научной не пойду сегодня //*

Св.: *Как у тебя с ней там?*

А.: *Ну //* *Пока я в процессе делания / и обработки //*

Св.: *Везет!*

50. «Узнать мнение» (0,6%) – получить сведения об отношении собеседника к чему-либо.

У одного из собеседников может появиться желание узнать мнение партнера по обсуждаемой теме, выяснить отношение к ситуации и т. п. Если в разговоре принимают участие несколько человек, интенция «узнать мнение» может получить несколько откликов.

Пример 50. Коммуникант М. хочет выяснить мнение Д. и А. о новом учебном предмете. Д. новый предмет очень понравился. А. выражает свое мнение более сдержанно.

М.: *Интересный предмет?*

Д.: *О да / очень классный! Психология *** // Ну мне понравился / очень //*

А.: *Ну пока так // Пока он только первый профиль рассказывал // <...>*

51. «Упрекнуть» (0,2%) – выразить неодобрение собеседника, его действий.

Выражая эту интенцию, субъект стремится выразить партнеру свое неодобрение, указать на то, что его действия неправильны и их нужно изменить. В ответ на упрек собеседник пытается сгладить ситуацию и избежать негативного отношения к себе: оправдывается, стремится вызвать сочувствие и пр.

Пример 51. А. упрекает Мл. в нерегулярном посещении занятий. Мл. сообщает, что в это время заканчивала свое исследование, и старается вызвать сочувствие собеседницы.

А.: *Клево ты ходишь! Сегодня пришла на полпары //*

Мл.: *Я дописала наконец / закончила двоих детей // Они так плакали / когда я уходила!*

52. «Успокоить» (1,3%) – рассеять беспокойство/сожаление/недовольство собеседника.

В процессе разговора коммуникант стремится рассеять сожаления или беспокойство собеседника, нивелировать его недовольство. Эта интенция обычно обнаруживается в ответ на проявление интенций пожаловаться, выразить обеспокоенность или недовольство происходящим. Реакции на стремление говорящего успокоить собеседника может и не последовать.

Пример 52. Д. жалуется партнеру А. на отсутствие темы курсовой работы. А. старается успокоить собеседника.

Д.: *Я даже свою тему не знаю! <...> Вообще! У меня нет темы!*

А.: *Ну ладно / успокойся //*

53. «Уточнить» (6,3%) – сделать полученные сведения для себя более точными, конкретными, задав вопрос собеседнику.

Как правило, выражая данную интенцию в процессе беседы, коммуникант стремится прояснить непонятные моменты. Интенция

часто выражается в вопросительном предложении. В ответ партнер дает пояснения.

Пример 53. Коммуникант В. выражает радость по поводу прихода Мш. Тот не понимает причины такой радости и уточняет это у собеседницы. В. поясняет, что хочет узнать у него тему курсовой работы.

В.: *Ой / Мш. / как вовремя ты пришел!*

Мш.: *В смысле?*

В.: *Ну я сейчас у тебя спрошу тему твоей курсовой работы //*

Завершая рассмотрение интенциональных категорий, свойственных исследованному виду дискурса, отметим, что речевые интенции могут быть как осознанными, так и неосознанными. Они различаются также отчетливостью выражения. Наряду с открытым проявлением, когда интенция прямо обозначается, к примеру, соответствующим глаголом («Обещаю помочь»), существуют различные способы косвенного, неявного выражения, в которых важны не столько языковые и невербальные средства, сколько условия коммуникации, психологические предпосылки и пр. В этой связи важно подчеркнуть, что представленный словарь интенциональных категорий охватывает такие случаи проявления интенций, которые удастся зафиксировать доказательно.

С использованием описанного словаря проведено исследование интенциональной организации речевого взаимодействия собеседников и получены новые данные, касающиеся формирующихся в последовательности реплик интенциональных паттернов (Афиногенова, 2015; Афиногенова, Павлова, 2015). Тем самым положено начало изучению неформального повседневного дискурса в студенческой среде: охарактеризованы актуальные интенции субъектов общения, преобладающая интенциональная направленность и интенциональная насыщенность дискурса.

Вместе с тем словарь может быть полезен при изучении других видов дискурса и содействовать разработке типологии речевых интенций. Его могут использовать также практикующие психологи и психотерапевты для организации взаимодействия и оказания помощи в осознании клиентом своих интенций.

Литература

Афиногенова В. А. Интенциональная организация речевого взаимодействия в неформальном повседневном дискурсе: Дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2015.

- Афиногенова В. А., Павлова Н. Д. Интенциональные паттерны в репликах собеседников // Экспериментальная психология. 2015. Т. 8. № 2. С. 36–44.
- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Интенциональный аспект взаимодействия в семейном диалоге // Вопросы психолингвистики. 2012. № 16. С. 106–114.
- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Психология повседневного дискурса. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.
- Григорьева А. А., Павлова Н. Д. Взаимосвязь интенциональных характеристик масс-медийного дискурса и используемых в нем приемов речевого воздействия // Психологическое воздействие: механизмы, стратегии, возможности противодействия М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. С. 163–178.
- Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. М.: Дрофа, 2011.
- Ефремова Т. Ф. Современный толковый словарь русского языка. В 3 т. М.: АСТ, 2005.
- Журавлев А. Л., Павлова Н. Д. К междисциплинарной проблематике дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 6–11.
- Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А. Взаимоотношения собеседников в диалоге // Ситуационная и личностная детерминация дискурса. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 162–184.
- Кубрак Т. А. Интенция самопрезентации субъекта в различных видах дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 185–204.
- Морозов В. П. Невербальная коммуникация. Экспериментально-психологическое исследование. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
- Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / Под ред. Л. И. Скворцова. М.: Оникс, 2010.
- Павлова Н. Д. Интерактивный аспект дискурса: подходы к исследованию // Психологический журнал. 2005. Т. 26. № 4. С. 66–76.
- Павлова Н. Д. Метод интен-анализа в изучении дискурса // Гуманитарный вестник Переяслав-Хмельницкого гос. пед. ун-та им. Григория Сковороды. Переяслав-Хмельницкий, 2007. № 12. С. 203–207.
- Павлова Н. Д., Гребенщикова Т. А. О типологии речевых интенций в дискурсе // Психолингвистика: сборник научных трудов. Переяслав-Хмельницкий: Переяслав-Хмельницкий гос. пед. ун-т им. Григория Сковороды, 2014. № 16. С. 135–143.
- Психологическое воздействие: механизмы, стратегии, возможности противодействия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Психологическое воздействие в межличностной и массовой коммуникации. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.
- Ратмайр Р. Прагматика извинения. Сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры. М.: Языки славянской культуры, 2003.
- Русская разговорная речь. Тексты / Под ред. Е. А. Земской, Л. А. Капанадзе. М.: Наука, 1978.
- Толковый словарь русского языка. В 4 т. / Под ред. Д. Н. Ушакова. М.: АСТ, 2009. Толковый словарь русского языка с включением сведений о происхождении слов / Отв. ред. Н. Ю. Шведова. М.: ИЦ «Азбуковник», 2011.
- Ушакова Т. Н., Павлова Н. Д., Латынов В. В., Алексеев К. И., Цепцов В. А. Слово в действии. Интен-анализ политического дискурса. СПб.: Алетейя, 2000.
- Флейс Дж. Статистические методы для изучения таблиц долей и пропорций. М.: Финансы и статистика, 1989.
- Atkinson J. M., Heritage J. Structures of Social Action: Studies in Conversation analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.