

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки  
Институт психологии Российской академии наук  
Лаборатория психологии речи и психолингвистики

На правах рукописи

Афиногенова Виктория Алексеевна

**Интенциональная организация речевого взаимодействия  
в неформальном повседневном дискурсе**

Специальность 19.00.01 –  
общая психология, психология личности, история психологии

Диссертация на соискание ученой степени  
кандидата психологических наук

Научный руководитель –  
доктор психологических наук,  
Павлова Наталия Дмитриевна

Москва – 2015

## Содержание

Введение.....	4
Глава 1. Проблема речевого взаимодействия и подходы к ее изучению.....	11
1.1. Представление об общении и взаимодействии в психологии.....	11
1.2. Исследования речи и вербальной коммуникации.....	16
1.2.1. Дискурс и аспекты его изучения.....	23
1.2.1.1. Интерактивный аспект дискурса.....	25
1.2.1.2. Интенциональный аспект дискурса.....	32
1.2.2. Дискурс с различным количеством участников.....	44
Выводы.....	51
Глава 2. Дизайн эмпирического исследования.....	54
2.1. Участники исследования.....	54
2.2. Процедура исследования.....	54
2.3. Методики.....	56
2.4. Эмпирические и статистические гипотезы.....	58
2.5. Способы обработки данных.....	60
Глава 3. Эмпирическое исследование речевого взаимодействия собеседников в неформальном повседневном дискурсе.....	62
3.1. Интенциональное пространство неформального повседневного дискурса.....	62
3.1.1. Интенции, реализуемые коммуникантами в процессе взаимодействия.....	62
3.1.2. Экспертная оценка результатов интен-анализа.....	64
3.1.3. Ведущие интенциональные направленности субъектов общения.....	65
Выводы.....	85
3.2. Организация речевого взаимодействия собеседников и развитие диалога.....	87
3.2.1. Интенциональные паттерны в репликах собеседников.....	87
3.2.2. Безотлагательное отреагирование речевых интенций субъекта	

коммуникативным партнером.....	91
3.2.3. Отсроченный отклик партнера на речевые интенции коммуниканта..	93
3.2.4. Совмещенное отреагирование выражаемых интенций.....	97
3.2.5. Множественный отклик партнера на реализованные интенции.....	98
3.2.6. Соотношение различных вариантов отреагирования речевых интенций.....	99
3.2.7. Неотреагирование речевых интенций партнера.....	101
3.2.8. Интенциональная структура неформального повседневного дискурса.....	105
3.2.9. Анализ речевого взаимодействия собеседников на примере отдельного диалога.....	112
Выводы.....	118
3.3. Сравнительный анализ диалогов с различным числом участников.....	120
3.3.1. Актуальные интенции и ведущие интенциональные направленности субъектов общения в собственно диалогах и полилогах.....	120
3.3.2. Интенциональная насыщенность собственно диалогов и полилогов..	121
3.3.3. Интенциональный отклик партнера на выражение интенций в собственно диалогах и полилогах.....	123
3.3.4. Неотреагирование речевых интенций в собственно диалогах и полилогах.....	125
3.3.5. Интенциональная структура собственно диалогов и полилогов.....	127
3.3.6. Проблематика собственно диалогов и полилогов.....	128
Выводы.....	132
Заключение.....	133
Список литературы.....	135
Приложения.....	156

## Введение

Диссертационная работа обращена к исследованию интенциональных оснований речевого взаимодействия и его организации в неформальном повседневном дискурсе.

**Актуальность исследования** определяется недостаточной разработанностью психолингвистических аспектов речевого взаимодействия и проблемы интенциональной организации дискурса в различных условиях коммуникации и социальных контекстах.

Речевое взаимодействие пронизывает все стороны жизни человека и общества. Организация работы коллективов, воспитательная и педагогическая практика, повседневная жизнь – ежедневно каждый человек, вступая в речевое взаимодействие, осуществляет многочисленные социальные контакты, как непосредственные, так и опосредованные. Интенсивное развитие технических средств коммуникации и ее возрастающее значение определяют важность изучения таких проблем, как понимание выраженных в речи интенций, способность реализовывать в диалоге свои устремления, эффективно взаимодействовать с собеседником в различных условиях и социальных контекстах.

Тема речевого взаимодействия, относящаяся к числу наиболее фундаментальных и одновременно жизненно значимых в психологической науке, неизменно привлекает внимание (Б.Г.Ананьев, А.В.Брушлинский, А.А.Леонтьев, А.А.Бодалев, Г.М.Кучинский, Г.М.Андреева, Х.Сакс, Т.ван Дейк и мн. др.). Необходимость ее исследования отмечал Б.Ф.Ломов, который выделяет сопряженные речевые действия как микроуровень общения, требующий изучения наряду с общением как «стороной образа жизни индивида» (макроуровень) и «отдельными контактами, в которые вступают люди» (мезоуровень) (Ломов, 1984, с. 271-272).

Достижения в данной научной области сопряжены с коммуникативным подходом (Ю.Н.Караулов, И.А.Стернин, Г.Грайс, Т.ван Дейк и мн. др.) и

междисциплинарной дискурсивной парадигмой (М.Л.Макаров, А.А.Кибрик, Н.Д.Павлова, Дж.Поттер, Р.Харре, Д.Эдвардс и др.), обусловившими нарастающую тенденцию анализа речи в естественных условиях общения и социокультурном контексте. Концептуальную базу исследований составляют теории диалогического субъект-субъектного взаимодействия (А.В.Брушлинский, А.У.Хараш, Г.М.Кучинский и др.), работы школы М.М.Бахтина, психолингвистические и лингвистические разработки, моделирующие процессы оперирования вербальным материалом (А.А.Леонтьев, Т.Н.Ушакова, Т.ван Дейк, В.Кинч и др.). Большую роль в изучении речевого взаимодействия собеседников в повседневном дискурсе играют исследования конверсационного анализа, позволяющие реконструировать базовые принципы согласования реплик (H.Sacks, E.Schegloff, G.Jefferson, J.Heritage, P.Drew и др.), а также исследования разговорной речи, раскрывающие влияние ситуационных и коммуникативных факторов на протекание взаимодействия (Е.А.Земская, М.В.Китайгородская, Н.Н.Розанова, И.Н.Борисова). Однако многие вопросы, касающиеся взаимной обусловленности реплик, соотнесенности коммуникативных условий и особенностей интеракции, остаются открытыми.

Особенно важной является проблема психологических механизмов, объединяющих реплики партнеров в единое целое в течение всего разговора, процессуальных факторов, оказывающих влияние на протекание взаимодействия. В этой связи актуальным становится исследование интенциональной организации речевого взаимодействия.

Согласно подходу, известному как интент-анализ (Ушакова и др., 1995, 2000; Павлова и др., 2011), интенции субъекта составляют психологическую основу дискурса и во многом обуславливают его характер. Отмечается, что исследование интенциональных оснований дискурса обнаруживает актуальное состояние субъектов взаимодействия (Ушакова и др., 2000), раскрывает реализацию партнерами тех или иных приемов воздействия (Григорьева, 2007),

процесс взаимопонимания (Зачесова, 2008), формирующиеся межличностные отношения (Гребенщикова, 2012).

В рамках данного подхода исследованы конфликтные выступления политиков (Ушакова и др., 1995), анализируется проблема речевого воздействия в политическом и телевизионном дискурсе (Павлова, 2000, 2011; Григорьева, 2012), характеризуются интенциональные особенности научного, педагогического и психотерапевтического дискурса (Кубрак, 2009; Кириллова, 2010, 2014; Дискурс в современном мире, 2011). Вместе с тем лишь рассмотрение семейного дискурса (Зачесова, Гребенщикова, 2011; Гребенщикова, 2012) сопряжено с изучением диалоговых форм дискурса в непринужденной ситуации, которая не накладывает на процесс взаимодействия тех ограничений, которые присущи медийному и другим изученным видам дискурса. При этом интенциональная организация непосредственного речевого взаимодействия коммуникантов специальному изучению не подвергалась. Обращение к исследованию неформального повседневного дискурса позволит получить новые данные, характеризующие интенциональную взаимозависимость реплик в условиях свободной мены ролей «говорящий – слушающий», при включении во взаимодействие разного числа собеседников, в отсутствие тематических и статусных ограничений.

**Цель исследования** – теоретический и эмпирический анализ интенциональной структуры и динамики речевого взаимодействия собеседников в неформальном повседневном дискурсе.

**Объектом исследования** выступают повседневные диалоги студентов.

В качестве **предмета исследования** рассматривается интенциональная организация речевого взаимодействия в неформальном повседневном дискурсе.

Для достижения поставленной цели формулируются следующие **задачи исследования**:

1. Рассмотреть существующие подходы к исследованию речевого взаимодействия, показав необходимость изучения его интенциональной составляющей и ее роль в организации диалога.

2. Осуществить исследование повседневных диалогов, выявив актуальные интенции собеседников и интенциональную иерархию.
3. Проанализировать изменения интенциональных характеристик диалогов в процессе взаимодействия, выявив варианты отреагирования речевых интенций субъекта собеседником и формирующиеся при этом интенциональные паттерны.
4. Охарактеризовать случаи отсутствия отклика на выражаемые субъектом интенции и обуславливающие их факторы.
5. Провести сравнительный анализ диалогов с разным числом участников и выявить особенности их интенциональной организации.

**Общая гипотеза исследования:** организацию речевого взаимодействия в неформальном повседневном дискурсе определяют взаимосвязанные интенциональные паттерны, в которых фиксируется отклик собеседника на выраженные субъектом интенции. Отдельные интенции составляют ведущие интенциональные направленности дискурса, которые обуславливают конкретную форму взаимодействия и направляют его развитие.

**Эмпирические гипотезы** данного исследования таковы:

- 1) Ведущие интенциональные направленности дискурса различаются по выраженности составляющих их категорий интенций.
- 2) Интенции, реализуемые субъектом, получают отклик собеседника в разной последовательности (безотлагательно, отсроченно) и соотнесенности (по типу «один к одному», совмещенно, множественно), что определяет различную структуру взаимодействия (линейную, разветвленную, узловую).
- 3) Отсутствие отклика на речевые интенции коммуникативного партнера сопряжено с факторами ситуационного, конвенционального и коммуникативного плана.
- 4) Полилогическое взаимодействие в сравнении с диалогическим имеет мультинаправленный характер и предполагает развертывание нескольких интенциональных линий.

**Методологическую и теоретическую основу исследования** составили положения системного подхода (Б.Ф.Ломов, В.А.Барабанщиков, Б.Г.Ананьев, Д.Н.Завалишина); методологический принцип общения как субъект-субъектного взаимодействия (Б.Ф.Ломов, В.А.Барабанщиков, В.А.Кольцова и др.); коммуникативный подход к изучению речезыковых явлений (Ю.Н.Караулов, М.Л.Макаров, И.А.Стернин, Т.ван Дейк и др.); представление об интенциональных основаниях речи и дискурса (Т.Н.Ушакова, Н.Д.Павлова, И.А.Зачесова, В.А.Цепцов, В.В.Латынов); психолингвистические характеристики речевого содержания (А.А.Леонтьев, Н.В.Уфимцева, И.Н.Горелов и др.), теории диалогического взаимодействия (М.М.Бахтин, А.В.Брушлинский, А.У.Хараш, Г.М.Кучинский и др.), а также исследования непринужденной разговорной речи (М.В.Китайгородская, Н.Н.Розанова, И.Н.Борисова и др.).

**Основным методическим средством исследования** выступает метод интен-анализа, который позволяет осуществить реконструкцию интенций собеседников по продуцируемой ими речи (Ушакова и др., 2000). Для сбора эмпирического материала применялся метод «скрытого магнитофона» (Земская и др., 1978). Транскрибирование вербальных материалов осуществлялось по методике Аткинсона-Херитаджа (Atkinson, Heritage, 1984). Для статистической обработки полученных данных использован программный пакет Statistica 6.0., способы непараметрического анализа данных (многофункциональный  $\phi$ -критерий Фишера, коэффициент  $\chi^2$ -Пирсона, критерий Манна-Уитни, коэффициент корреляции  $r$ -Спирмена). Для анализа результатов работы экспертов применен коэффициент согласованности Флейса для номинальных переменных и статистика отношения шансов (ОШ) (Флейс, 1989).

**Надежность и достоверность результатов исследования** обеспечиваются его теоретической и методологической обоснованностью, адекватностью выбора методов сбора, анализа и обработки данных, соответствующих поставленной цели, задачам и гипотезам исследования, использованием современных программных методов статистической обработки данных.



### **Научная новизна исследования.**

1. Осуществлен интенциональный подход к изучению речевого взаимодействия собеседников, ориентированный на выявление интенциональной взаимозависимости реплик и затрагивающий микро- и мезоуровни общения.

2. Получены новые данные, касающиеся интенциональной организации речевого взаимодействия, ведущих интенциональных направленностей дискурса, формирующихся в последовательности реплик коммуникантов интенциональных паттернов, а также особенностей взаимодействия, связанных с увеличением количества участников.

3. Положено начало изучению интенциональных оснований неформального повседневного дискурса в студенческой среде. Охарактеризованы актуальные интенции субъектов общения, их иерархическая соподчиненность, преобладающая интенциональная направленность и интенциональная насыщенность дискурса.

**Теоретическая значимость исследования** определяется вкладом в изучение роли интенций субъектов в процессе взаимодействия и организации дискурса. Расширяются представления об актуальных интенциях коммуникантов как психологической основе речевого взаимодействия и механизмах координации реплик, что значимо для психологии речи и психолингвистики, а также исследований общения. Проведенный анализ интенциональной организации неформального повседневного дискурса способствует конкретизации представлений о видах дискурса, что является одной из актуальных задач дискурсивных исследований.

**Практическая значимость исследования** определяется возможностью применения полученных данных для осуществления психологической экспертизы текстов, а также при разработке психологических тренингов, направленных на развитие навыков эффективной коммуникации в процессе повседневного общения, педагогической деятельности и профилактической работы среди молодежи.

### **Положения, выносимые на защиту:**

1. Основу речевого взаимодействия образуют взаимосвязанные интенциональные паттерны, которые отражают актуальные интенции субъектов общения и отклик партнеров на их проявление. Конкретную форму взаимодействий в повседневном дискурсе определяют ведущие интенциональные направленности, которые объединяют отдельные частные интенции и направляют развитие диалога.

2. Наиболее обычной формой интенциональной координации реплик выступает безотлагательное отреагирование выраженной интенции коммуникативным партнером. Вместе с тем, интенциональный отклик собеседника может быть отсроченным, совмещенным, множественным. Интенциональная организация взаимодействия приобретает линейный, разветвленный либо узловый характер.

3. Ситуации неотреагирования интенционального содержания реплик различны: в одних случаях ключевыми являются ситуационные и конвенциональные факторы, в других – условия коммуникативного плана, связанные с позициями коммуникантов.

4. Интенциональная организация диалогической и полилогической форм речевого взаимодействия обладает спецификой: полилогическое взаимодействие мультинаправленно и предполагает развертывание нескольких интенциональных линий за счет коммуникативной инициативы многих участников, диалогическое взаимодействие имеет более регулярную структуру.

**Апробация работы.** Основные теоретические и эмпирические результаты исследования обсуждались на заседаниях Лаборатории психологии речи и психолингвистики Института психологии РАН, а также были представлены на 2-ой научно-практической конференции «Речь в общении: психологические, психолингвистические, дефектологические и психотерапевтические аспекты» (Москва, 2011), на юбилейной конференции «Психология в системе комплексного человекознания: история, современное состояние и перспективы развития»

(Москва, 2012), на международной научной конференции, посвященной 80-летию А.В.Брушлинского (Москва, 2013), на VI Международной конференции молодых ученых «Психология – наука будущего» (Москва, 2015), на Всероссийской конференции с международным участием «От истоков к современности» (Москва, 2015). Основные результаты проведенного исследования отражены в 7 публикациях.

## **Глава 1. Проблема речевого взаимодействия и подходы к ее изучению**

### **1.1. Представление об общении и взаимодействии в психологии**

Большой исследовательский интерес к теме общения возникает в конце XX века – в период изменения общей методологической ситуации и бурного развития системного подхода в науке (Б.Ф. Ломов, В.А. Барабанщиков, Ю.А. Шредер, Д.Н. Завалишина и др.). «Из специфического объекта, предмета исследования (в социальной психологии) общение превратилось одновременно и в способ, принцип изучения вначале познавательных процессов, а затем и личности человека в целом» (Знаков, 1998, с.154).

Сложность и многогранность процесса общения обуславливают его исследование в различных областях науки (философия, социология, культурология, лингвистика, общая и социальная психология и др.) (Барабанщиков, 2008). Однако каждая из научных дисциплин рассматривает отдельные стороны этого процесса. Философия уделяет большое внимание анализу соотношения общения, деятельности и общественных отношений. Социологи разрабатывают вопросы, связанные с массовой коммуникацией, ее воздействием на происходящие в социуме процессы, а также обращаются к анализу особенностей общения внутри социальных групп и между различными социальными группами. В культурологии особое внимание уделяется взаимосвязям моделей культуры и присущих им типов общения. Ученые-лингвисты проявляют интерес к средствам речевого общения и их своеобразию, обусловленному различными коммуникативными контекстами.

Психологический анализ проблемы общения предусматривает его изучение «как процесса обмена коммуникантов своими представлениями, мыслями и

чувствами» (Барабанщиков, Носуленко, 2004, с.211). При этом многие исследования обнаруживают близость понятий общения и взаимодействия (Носуленко, Самойленко, 2005). По мнению М.И. Лисиной, общение можно определить как «взаимодействие двух (или более) людей, направленное на согласование и объединение их усилий с целью налаживания отношений и достижения общего результата» (Лисина, 1997, с.22). С позиции А.А. Бодалева оно представляет собой «взаимодействие людей, содержанием которого является обмен информацией с помощью различных средств коммуникации для установления взаимоотношений между людьми» (Бодалев, 1970, с.5). Г.М. Андреева анализирует процесс общения посредством выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной, перцептивной. Коммуникативный аспект общения реализуется в информационном обмене между людьми. К интерактивной стороне автор относит процесс их взаимодействия и организацию совместной деятельности. Особенности взаимного восприятия индивидов и формирование межличностного взаимопонимания составляют перцептивную сторону процесса общения (Андреева, 2008).

Вместе с тем В.А. Барабанщиков и В.Н. Носуленко постулируют нетождественность понятий общения и взаимодействия. Взаимодействие определяется как «процесс осуществления взаимных действий» (Барабанщиков, Носуленко, 2004, с.211); в ответном действии осуществляется обратная связь субъектов общения.

Стоит обратить внимание на признанную позицию Б.Ф. Ломова о самостоятельности психологической категории общения (Кольцова, 2011). Он отмечал, что «категория общения позволяет раскрыть определенную сторону (или аспект) человеческого бытия, а именно взаимодействие между людьми. А это, в свою очередь, дает возможность исследовать те качества психических явлений и закономерностей их развития, которые определяются таким взаимодействием» (Ломов, 1984, с.258). При этом он утверждал ключевую роль взаимодействия в процессе общения. Автор выделил три уровня системного анализа общения

(Ломов, 1984). На макроуровне оно предстает как сложная система взаимосвязей индивида с окружающими людьми и социальными группами, развитие которой происходит на протяжении длительных временных периодов. В процессе анализа общения на этом уровне учитывается сложившаяся в данном социуме система отношений, а также место субъекта в ней.

Общение на мезоуровне представлено континуумом отдельных, законченных ситуаций взаимодействия, в которых принимают участие индивиды в определенные жизненные периоды. Особое внимание при этом необходимо уделить содержательным компонентам этих ситуаций. Динамика общения, используемые вербальные и невербальные средства анализируются в соответствии с предметом общения.

Особый интерес в контексте настоящей работы представляет микроуровень общения – высказывания и действия коммуникантов в процессе разговора. Изучение общения на микроуровне предполагает изучение его элементарных единиц. Каждая единица включает в себе действие индивида и сопряженное с ним содействие или противодействие его партнера (к примеру, «запрос информации – ее сообщение»).

Целесообразно остановиться также на выделенных Б.Ф. Ломовым основополагающих функциях общения: информационно-коммуникативной, регуляционно-коммуникативной (интерактивной) и аффективно-коммуникативной (Ломов, 1984). Информационно-коммуникативная функция общения заключается в информационном обмене между коммуникантами, которые выступают активными субъектами, способными кодировать и декодировать полученные сообщения. Реализация и упорядочивание совместной деятельности и поведения индивидов в ходе их взаимодействия составляют интерактивную функцию общения. Субъект может оказывать влияние на мотивы, цели, принимаемые решения, а также поведение своего партнера. Аффективно-коммуникативная функция заключается в том, что общение обуславливает

проявление различных эмоциональных состояний субъектов, их сближение или расхождение.

Важный вклад в разработку рассматриваемой проблематики вносит методологический принцип общения, раскрывающий взаимодействие индивида с окружающими людьми, отношение «субъект-субъект(ы)» как неотъемлемую часть жизни человека. Подчеркивается, что в процессе взаимодействия происходит формирование определенных отношений, уточнение их нормативных и личностных аспектов, согласование субъективных усилий с общей программой действий для достижения установленных целей. Само общение выступает при этом в качестве «специфической формы взаимодействия человека с другими людьми, как взаимодействие субъектов» (Ломов, 1984, с.248).

Большое внимание уделяется соотношению процессов общения и мышления. В исследовании А.В. Брушлинского и В.А. Поликарпова (Брушлинский, Поликарпов, 1999) с целью изучения особенностей общего механизма мышления испытуемым предлагалось найти решение мыслительной задачи в процессе диалогического взаимодействия. Обнаружено, что «характер мышления испытуемых в условиях диалога <...> определяется совпадением стадий их анализа и прежде всего совпадением процессов прогнозирования» (Брушлинский, Поликарпов, 1999, с.107). Подобные совпадения являются одной из детерминант формирования специфических межличностных отношений субъектов. Они находят отражение в определенных формах их взаимодействия: кооперации, индивидуализации и споре. По мнению А.В. Брушлинского и В.А. Поликарпова, «анализ через синтез <...> является основным механизмом, обеспечивающим процессуальную сторону познавательного субъект-субъектного взаимодействия индивидов в условиях диалога» (Брушлинский, Поликарпов, 1999, с.65).

Характеризуя процесс общения в целом, необходимо отметить, что он осуществляется по двум основным каналам: вербальному и невербальному. Вербальная коммуникация использует в качестве средства общения знаковую

систему языка. Посредством языка происходит передача информации, ее интерпретация, осуществляется воздействие, формируются взаимоотношения между коммуникантами и пр. (Андреева, 2008; Бодалев, 1970; Брушлинский, Поликарпов, 1999; Обозов, 1979; Иссерс, 2008; Лисина, 1997; Леонтьев, 2002, 2003; Чалдини, 2010; Яноушек, 1981; Поттер, 1998; Harre, Stearns, 1995 и др.). Невербальная коммуникация, осуществляемая в процессе общения наряду с вербальной, позволяет собеседнику получать информацию о говорящем, его эмоциональном состоянии, отношении к предмету разговора, самому себе и т.п. (Атватер, 1988; Морозов, 1998; Изард, 2000; Горанчук, 2003; Лабунская, 2003; Крейдлин, 2002, 2010; Экман, 2010; Пиз, 2015 и др.).

Среди исследований, освещающих проблему диалогического взаимодействия, особый интерес представляет работа Г.М. Кучинского (Кучинский, 1983). Он противопоставлял внешний диалог, в котором реализуется взаимодействие с конкретным собеседником, диалогу внутреннему, понимаемому как общение субъекта с самим собой. Посредством внутреннего диалога, имеющего большое значение в процессе мышления, изменяется исходный замысел решения задачи, корректируется ее первоначальное понимание, формируется программа поведения и т.д. По мысли Г.М. Кучинского, базовой единицей в структуре диалогического общения является простой цикл взаимодействия: «сообщение – отношение к сообщению», «вопрос - ответ» или «побуждение к действию - выполнение». Многообразие сложных форм взаимодействия достигается за счет чередования, пересечения или включения этих базовых циклов друг в друга. Г.М. Кучинский также выделил и описал различные формы речевого взаимодействия – внешний монолог и диалог, простое реплицирование, псевдообщение – и раскрыл суть их взаимопереходов. Эта работа внесла значимый вклад в изучение проблемы диалога, развитие и сближение психологии общения и психологии мышления (Тихомиров, 1984).

Бесспорно, что в современной науке не сформировано единой точки зрения относительно категории взаимодействия и ее структуры, что очевидно из обзора

представленных исследований по этой проблеме. Однако неоспоримой является центральная роль взаимодействия в процессе общения субъектов (Ломов, 1984). В данной работе мы придерживаемся взгляда на взаимодействие как коммуникативный процесс, в котором осуществляется обмен информацией и ее формирование, понимание установок и мнений собеседников, их взаимное воздействие, а также установление определенных межличностных отношений. Актуальной остается и проблема разрыва между пониманием общения и обуславливающими его речевыми процессами, на которую указывал еще Б.Ф. Ломов, полагая, что «без исследований процессов общения механизмы и законы развития речи вряд ли могут быть раскрыты» (Ломов, 1984, с.187).

## **1.2. Исследования речи и вербальной коммуникации**

Вплоть до середины XX века основным направлением исследования речи выступало изучение взаимоотношения речи и мышления. С.Л. Рубинштейн еще в 40-е годы отметил, что «проблему речи обычно ставят в психологии в контексте: мышление и речь» (Рубинштейн, 1999, с.141). Вначале эта тема рассматривалась главным образом через противопоставление «материальное – идеальное» (Дж.Уотсон, В.М. Бехтерев и др.). На первый план выходило изучение значения речи в процессе мышления. Так, А.Н. Соколов считал внутреннюю речь «универсальным механизмом умственной деятельности и сознания человека» (Соколов, 1968, с.3). По его мнению, внутренняя речь имеет свои особенности по сравнению с внешней, однако при этом она обнаруживает связь с артикуляционным аппаратом и может регистрироваться по активности речевых мышц. Сходные позиции выражали и другие исследователи (Баев, 1967; Жинкин, 1960).

В этой связи нельзя не остановиться на одной из наиболее известных концепций внутренней речи – концепции Л.С. Выготского. В своей монографии «Мышление и речь» он описал структуру и функции внутренней речи, выдвинул представление о ее генезе. Понимая внутреннюю речь «как динамический, неустойчивый, текучий момент, мелькающий между ... словом и мыслью»



(Выготский, 1956, с.376), он относил ее формирование у ребенка лишь к школьному возрасту. По мнению Выготского, в ходе развития происходит «дифференциация двух речевых функций и *обособление речи для себя и речи для других из общей, нерасчлененной речевой функции*, выполняющей в раннем возрасте оба эти назначения почти совершенно одинаковым способом» (курсив Выготского - В.А.) (Выготский, 1956, с.346). Иными словами, по мере взросления осуществляется отделение социальной речи, выполняющей коммуникативные функции, от внутренней и эгоцентрической речи – «речи для себя», которые выполняют интеллектуальные функции (планирование, осмысление, преодоление затруднений и т.п.) (Выготский, 1956, с.77-84, 341-354). Подобная трактовка сходна с позицией А.Н. Соколова и других исследователей, отводивших внутренней речи роль механизма мышления. Внутренняя речь несет в себе функцию «соображения и мышления», выполняет разнообразные интеллектуальные задачи и по сути, как отмечает А.В. Брушлинский, «думает за человека» (Брушлинский, 1994, с. 37). Подобный подход может быть охарактеризован как «знакоцентрический», абсолютизирующий значение слова в мышлении, психическом развитии, сознании (Брушлинский, 1994).

Проблема соотношения речи и мышления не потеряла своей актуальности и с развитием психолингвистики, в которой предстала, однако, в ином аспекте. Психолингвистические исследования сфокусировались на анализе глубинных процессов, лежащих в основе реализации замысла субъекта в его речевой продукции. Утвердилось представление, что язык и речь предназначены для выражения смысла, и для развертывания речи в соответствии с необходимым смыслом и по правилам языка необходим специальный интегративный механизм. В качестве такого механизма выступает внутренняя речь субъекта (Ушакова, 2003). Ее невозможно изучать методом самонаблюдения или посредством регистрации активности речедвигательных органов.

Концепцию внутренней речи как посредника между языком и мышлением предложил Н.И. Жинкин (Жинкин, 1964). Он полагал, что посредством

внутренней речи осуществляется перевод текста, воспринимаемого слушателем, в универсальный предметный код (УПК). Этот код позволяет субъекту трансформировать слышимую речь в модель отрезка действительности. Проблему внутренней речи рассматривали в своих работах и многие другие исследователи (Гальперин, 1957; Ананьев, 1960; Леонтьев, 1969; Лурия, 1979; Ушакова, 1979, 1980). Так, А.А. Леонтьев разработал модель речепорождения, ключевая роль в которой принадлежит фазе так называемого «внутреннего программирования» (Леонтьев, 1969). Она состоит в создании (неосознанном) схемы, на основе которой строится последующее высказывание субъекта. Предполагается, что внутреннеречевая программа образована отдельными «смысловыми вехами». Код внутренней речи представляет собой код образов и схем, а то, что подвергается кодированию, составляет субъективный смысл высказывания.

Т.Н. Ушакова выдвинула свою концепцию внутреннего речевого механизма. Этот механизм, имеющий сложную и многоуровневую организацию, включает в себя: базовые функциональные образования (так называемые «логогены»); определенную систему связей («вербальные сети», по Т.Н. Ушаковой), сеть грамматических структур, а также динамические процессы, относящиеся к разным семантическим и грамматическим операциям (Ушакова, 1979, 1980).

Исследование проблемы выражения в речи замысла говорящего разворачивается и на уровне предложения. Значительный вклад в изучение закономерностей построения и понимания предложений внесли такие исследователи, как Д. Слобин, А. Шлезингер, Ч. Филмор, Т. Бивер, Дж. Фодор и др. Было обнаружено, что важную роль в процессе оперирования предложениями наряду с синтаксическими правилами играют факторы семантического характера. В целом ряде экспериментальных работ было показано, что отсутствие достаточных семантических маркеров связи частей речи делают восприятие предложения практически невозможным. Д. Слобин выдвинул представление, что содержательная оценка языковой информации происходит независимо от анализа

языковой структуры воспринимаемого предложения. В речевом механизме человека существует специальное звено, которое реализует подобную оценку (Слобин, Грин, 1976).

Вместе с тем, с развитием исследований становится все более очевидно, что говорящий субъект почти никогда не реализует свою мысль в одном предложении. Поэтому в 70-е годы XX века исследователи обращаются к изучению проблемы смыслообразования в рамках целого текста. Появилось представление о том, что реальной единицей коммуникации является текст, ведь он позволяет передать замысел говорящего и осуществить его понимание слушающим.

Одной из наиболее ранних и глубоких работ в области семантики текста стала концепция Н.И. Жинкина (Жинкин, 1955, 1982). Согласно развиваемым представлениям, универсальный предметный код (УПК) внутренней речи прогнозирует начало и окончание текста, а также обуславливает уровни его развертывания. По мнению Н.И. Жинкина, в любом тексте «высказана одна основная мысль, один тезис, одно положение. Все остальное подводит к этой мысли, развивает ее, аргументирует, разрабатывает» (Жинкин, 1955, с.36). Текст выступает как иерархически организованное целое. Его центральным звеном видится иерархия предикатов, раскрывающая предмет сообщения.

Многочисленные последователи Жинкина (И.А. Зимняя, Т.М. Дридзе, Г.Д. Чистякова, В.И. Тункель и др.) развили его концепцию в своих работах. Так, И.А. Зимняя занималась предметным изучением текста и предложила «психологическую схему формирования и формулирования мысли посредством языка» (Зимняя, 1985, с.80). Она дифференцировала предмет говорения (мысль), способ говорения (речь) и средство говорения (язык). При этом подчеркивается важная роль мотивации в процессе говорения. Автор в своих работах обратилась к личности говорящего и реализации его потребностей посредством языка (Зимняя, 1985).

Сходная с концепцией Жинкина модель семантической организации текста предложена в 80-е годы Т. ван Дейком (Dijk, 1981). Основу его пропозиционального подхода составляет положение о том, что основу любого текста составляет одно общее суждение – пропозиция, которое поддерживается и уточняется посредством частных суждений. По мнению Т. ван Дейка, семантическая структура текста представляет собой иерархию пропозиций: отдельные пропозиции входят в состав более общих, в конце концов, образуя главную пропозицию текста.

Нельзя не остановиться и на сформировавшемся в этот период «денотатном подходе» к анализу текста (Жинкин, 1982; Чистякова, 1973, 1981; Новиков, Чистякова, 1981; Новиков, 1983). Получило развитие представление, согласно которому акт понимания предусматривает выявление денотатов текста, т.е. обозначаемых объектов, и установление определенных связей между ними. Структура денотатов представляет собой некий граф (сеть) и является важным фактором понимания сообщения.

Сам процесс понимания также подвергается изучению. Сформировалась точка зрения, согласно которой обобщение содержания текста, отражающее его общий смысл, осуществляется поэтапно на основе перцептивного и содержательного анализа речевой продукции. Перцептивный анализ приводит к распознаванию и сохранению в памяти образов отдельных элементов языка. Далее реализуется содержательный анализ: в образе слова выявляются значимые семантические компоненты и объединяются в осмысленное целое. На основе проведенного анализа создается «динамический образ содержания текста» (Леонтьев, 1979). В нем отображается реальный мир с его взаимосвязями и отношениями (Королева, 2004). Появляются и другие модели понимания текста, например, когнитивная модель Кинча-ван Дейка, получившая в науке не меньшую известность (Dijk, Kintsch, 1983).

Эти и другие психолингвистические исследования позволили описать процессы, лежащие в основе создания и понимания текста. Оформилось

представление о тексте как целостной структуре, способной обеспечить выражение и передачу смысла. Однако в большинстве работ текст как явление коммуникативное не рассматривается.

Обратимся к лингвистическим разработкам. Изучением текста занимается отдельное направление в языкознании - лингвистика текста (Гиндин, 1971; Николаева, 1982, 2000; Dressler, Schmidt, 1973; Esser, 2009; Labocha, 2011; Halliday, Webster, 2014 и др.). В рамках этого направления подвергаются анализу общие закономерности текстовой организации и различные способы построения целостного текста. Текст видится единой структурой, отдельные составляющие которой имеют конкретную интерпретацию на уровне семантики (Dressler, Schmidt, 1973; Beaugrande, Dressler, 1981; Лингвистика текста, 1978 и др.).

Активно разрабатывается представление об актуальном членении предложения (Лаптева, 1972; Слюсарева, 1986; Halliday, 1974 и др.). Оно подразумевает особый уровень синтаксической семантики, который обеспечивает включение конкретного предложения в общий контекст. Семантическое развертывание и видоизменение текста происходит за счет сочетания «тематических» и «рематических» элементов. «Тема» отражает ранее известные факты, а «рема» позволяет ввести в текст новое содержание, касающееся темы высказывания. Исходя из психологической трактовки, «тема» сопряжена с опытом, знаниями говорящего, а «рема» - с настоящим предметом восприятия (Шахнарович, Апухтин, 1979). Показано также, что актуальное членение предложения зависит от текущей ситуации и речевого контекста высказывания (В.З. Панфилов, Н.Д. Арутюнова и др.).

Наряду с этим лингвистические исследования касаются изучения «пресуппозиций» – той части высказывания, которая, по предположению говорящего, известна слушателю и не требует обсуждения (Н.Д. Арутюнова, Н.И. Майенова, P.Strawson и др.). Информация, выраженная в пресуппозиции, является фактором связности текста и условием успешности речевого общения в целом.

Завершая рассмотрение психологических и лингвистических подходов к изучению текста, необходимо отметить их определенное сходство: в большинстве работ объектом изучения является текст «сам по себе», изолированный от системы коммуникативных отношений, в которую он включен. Он рассматривается преимущественно как последовательность предложений, объединенных определенным содержанием. С одной стороны, исследуются разные аспекты единой реальности, что, несомненно, является основанием для дальнейшей конвергенции подходов. С другой стороны, осуществленные исследования не позволяют пролить свет на само речевое общение, механизмы взаимодействия субъектов, аспекты речи, связанные с партнером общения и коммуникативной ситуацией.

Вместе с тем, возвращаясь к рассмотренным ранее исследованиям различных аспектов общения, следует сказать, что в них происходит абстрагирование общения от языковой и речевой проблематики. Таким образом, образуется ощутимый разрыв между пониманием общения и обуславливающих его речезыковых процессов.

Еще в начале 80-х годов XX века Б.Ф. Ломов отмечал, что «в психологических исследованиях речи (и языка) <...> речевое общение как обмен знаниями, идеями и т.п. остается в стороне. Между тем без исследований процессов общения механизмы и законы развития речи вряд ли могут быть раскрыты» (Ломов, 1984, с.187). Эта точка зрения не теряет актуальности и в наше время.

Проблемы, с которыми столкнулись ученые в процессе изучения общения, речи и языка, послужили предпосылками для возникновения нового подхода к изучению речи и языка. Начал развиваться коммуникативный подход, который предполагает анализ речи и языка в структуре текущей коммуникации. В его рамках становится возможным изучение коммуникативного назначения речи и языка, рассмотрение речезыковых явлений в соотнесении с ситуацией и партнером общения (Hundsnurscher, 1994; Psathas, 1995; Potter, 1996).

Значительную роль в становлении этого подхода сыграла новая системная методология, получившая развитие в 70-80-е годы XX века (Ломов, 2003 (переизд.); Юдин, 1978; Шрейдер, Шаров, 1982). Она ориентировала исследователя на целостность видения и изучение явлений в контексте их естественных взаимосвязей.

В рамках коммуникативного подхода, воплощающего принципы системной методологии, разворачивается исследование вербальной коммуникации. Она представляется «целостным феноменом, в котором связи и отношения между языком, действительностью, говорящим и адресатом сложным образом переплетены» (Павлова, 2002, с.11). Таким образом, формируется базис для сближения исследований речи и общения: речь анализируется в целостной структуре общения, как необходимый элемент коммуникативных ситуаций. Такой подход отражает социальность человеческой речи, ее ориентированность на адресата сообщения и обнаруживает, тем самым, ее истинное значение для человека.

### **1.2.1. Дискурс и аспекты его изучения**

Коммуникативный подход формирует новый взгляд на текст: он изучается в рамках текущего взаимодействия собеседников. Такой «погруженный в коммуникацию» текст получил название дискурса (от франц. *discourse* - речь).

В настоящее время дискурс является предметом междисциплинарных исследований. Его изучением занимаются психологи, лингвисты, социологи, антропологи, философы, политологи. Однако до сих пор не сформулировано общепризнанного определения дискурса. В данной работе мы придерживаемся одной из современных трактовок этого явления (Кибрик, 2003; Курбякова, 2000 и др.), основы которой заложены в 90-е годы XX века (Дейк, 1989; Караулов, 1987 и др.). Дискурс понимается как сложный коммуникативный феномен, который включает «текст как таковой», а также ситуационные, психологические, социальные, культурные и др. факторы, относящиеся к его производству и пониманию.

Дискурс – явление многогранное. Одна его сторона сопряжена с речевой ситуацией. Иницируя коммуникацию, собеседники ставят перед собой определенные цели, на достижение которых ориентирован дискурс. При изучении дискурса необходимо учитывать и его социокультурный контекст. Он определяет правила ведения разговора, приемлемые формы выражения устремлений партнеров, принятые в данном обществе системы значений и ценностей.

Другой стороной дискурс обращен к человеку. Субъекты «вступают во взаимодействие, оказывают различные воздействия, реализуют власть» (Журавлев, Павлова, 2007, с.7). Важная роль в изучении дискурса отводится процессу интеракции, а также категории интенциональности. Эта категория отражает намерения, нужды субъектов взаимодействия, которые определяют их действия и степень включения в текущий интерактивный процесс. В дискурсе находят отражение «представления собеседников о мире, их мнения, отношения, установки, интенции» (Журавлев, Павлова, 2007, с.7). При этом учитываются и когнитивные факторы, которые обеспечивают возможности формирования и обработки речевого материала.

Принято выделять несколько взаимосвязанных аспектов дискурса: риторический, интенциональный, интерактивный, прагматический и др. Так, риторический аспект дискурса отражает способы речевого воздействия, которые используют собеседники в процессе вербальной коммуникации (Поттер, 1998; Иванчук, 2005; Harre, Stearns, 1995; Edwards, Potter, 2005; Billig, 2008; Wiggins, Potter, 2008 и др.). В лингвокультурном аспекте отражается специфика общения субъектов в рамках определенного этноса, его культурные доминанты (Маврина, 2008; Сажина, 2010; Чеботарева, 2011; Weatherall, Watson, Gallois, 2007; Taboada, Gomez-Gonzalez, 2010 и др.). Социолингвистический аспект дискурса предполагает анализ коммуникации в широком социокультурном контексте, с учетом принадлежности ее участников к той или иной социальной группе (Карасик, 2000; Китайгородская, Розанова, 2005, 2010; Борисова, 2009, 2014; Королева и др., 2010, 2014; Сейранян, 2012; Wetherell, 2007; McKinlay, McVittie,



2008; Keller, 2013 и др.). Прагматический аспект дискурса связан с изучением таких элементов его структуры, которые связаны с отображением явлений действительности, субъективным началом, возможностями восприятия и понимания (Рожкова, 2003; Григорьева, 2007; Филатова, 2014 и др.). В соответствии с темой нашего исследования особое внимание уделим интерактивному и интенциональному аспектам дискурса.

### **1.2.1.1. Интерактивный аспект дискурса**

Согласованность действий и высказываний коммуникантов достигается за счет использования специальных приемов и правил, которые хорошо известны субъектам общения и образуют конвенциональную основу речевого взаимодействия. Реконструкция этих приемов и правил является основной задачей в исследованиях интерактивного аспекта дискурса. Обратимся к наиболее известным разработкам.

Исследования, проводимые в русле *conversation analysis*, или конверсационного анализа разговора (Sacks, Schegloff, Jefferson, 1974; Atkinson, Heritage, 1984; McLaughlin, 1984; Psathas, 1995; Silverman, Sacks, 1998; Speer, 2005; Wooffitt, 2005; Have, 2007; Liddicoat, 2007; Hutchby, Wooffitt, 2008; Sidnell, 2010; Heritage, 2011; Sidnell, Stivers, 2012 и др.), направлены на изучение особенностей организации повседневного дискурса и, в первую очередь, взаимосвязи реплик субъектов, а также на реконструкцию общей системы правил (принципов), которые обеспечивают координацию действий субъектов взаимодействия.

Обнаружено, что в основе смены говорящих лежит «принцип последовательности» (Goffman, 1981; Drew, Heritage, 1992). Ответная реплика представляет собой релевантное, заданное правилами коммуникации завершение текущего фрагмента разговора (на вопрос следует ответ, приветствие вызывает ответное приветствие и т.д.). Этот принцип касается взаимосвязи соседствующих реплик, образующих так называемую «смежную пару». Также описан принцип

«предпочитаемой структуры». Он также относится к репликам смежной пары. Этот принцип состоит в том, что ответная реплика по типу проявления согласия является предпочитаемой для собеседника и оно формулируется лаконично, ясно и без задержки. В то время как отклоняющая ответная реплика пространна, содержит оправдания и нередко отсрочена паузой (Drew, Heritage, 1992).

Необходимо подчеркнуть, что базовый «принцип последовательности» объясняет лишь согласование реплик в пределах пары, однако остается неясным, каким образом парные реплики объединяются в целостную структуру, какие процессы лежат в основе координации действий собеседников. Кроме того, описываются типовые варианты интеракций (просьба, предложение, вопрос, ответ и т.п.), тогда как более специфические (пожаловаться, выразить отношение, вызвать сочувствие и т.п.) остаются в стороне. На наш взгляд, при изучении процесса вербального взаимодействия коммуникантов стоит анализировать не только фрагменты, но и структуру разговора в целом, выявляя тем самым лежащие в ее основе процессы и механизмы.

Также в рамках конверсационного анализа раскрываются различные способы включения собеседников в разговор (например, перебивания), приемы избегания возможных коммуникативных сбоев и исправления их последствий (Schegloff, 1992). Подчеркивается важная роль в координации действий коммуникантов мельчайших единиц высказываний (сигналы об услышанном и др.) и применяемых невербальных средств (перемещение взора, жесты и т.п.) (Psathas, 1995 и др.).

Согласно концепции П. Грайса (Грайс, 1985), представителя логико-прагматического направления исследований коммуникации, в ее основе лежит принцип кооперации, предполагающий готовность собеседников к сотрудничеству. Вступление в разговор происходит в соответствии с его общим направлением и устремлениями других собеседников. Описанные автором «коммуникативные максимы» детализируют этот основной принцип. «Максима количества» предписывает говорящему сообщать в процессе разговора

достаточного количества информации. «Максима качества» указывает на необходимость правдивости по отношению к своему партнеру. Следуя «максиме релевантности», высказывания должны быть уместны и соответствовать данному разговорному контексту. «Максима способа коммуникации» требует воздерживаться от неясности и двусмысленности выражений. По мнению П. Грайса, коммуникативные максимы нарушаются в процессе взаимодействия для оказания воздействия на партнера. В ходе дальнейших исследований было показано, что эти коммуникативные принципы имеют иерархическую организацию, специфичную для различных форм взаимодействия и разных его субъектов.

Представители социолингвистического направления исследований занимаются изучением ситуации речевого взаимодействия с учетом отнесенности коммуникантов к определенным социальным группам (М.В. Китайгородская, Н.Н. Розанова; И.Н. Борисова; А.В. Занадворова и др.).

Особое внимание обращают работы М.В. Китайгородской и Н.Н. Розановой (Китайгородская, Розанова, 2005, 2010 и др.), в которых реализуется «принцип ситуативно-жанровой стратификации устной речи». Авторы полагают, что речь представляет собой сложно организованный жанровый континуум. Под речевым жанром понимается «тип текста, выделяемый на основе комплекса коммуникативных параметров ситуации» (Китайгородская, Розанова, 2010, с.474). При разделении речевых жанров необходимо учитывать коммуникативный контекст речевого общения, а также коммуникативные намерения собеседников (Китайгородская, Розанова, 2005). В процессе повседневного взаимодействия достаточно обычны жанровые переключения, которые проявляются в отвлечении собеседника на другие темы. Сигналами подобных переключений могут стать как жесто-мимические средства (взгляд, поворот головы и т.п.), так и вербальные указатели («Сейчас / одну минуточку» и т.п.).

Важно отметить, что в этих исследованиях выделяются речевые жанры монологического и диалогического типов (Китайгородская, Розанова, 2005).

Монологический тип взаимодействия подразумевает коммуникативную активность лишь одного говорящего. Диалогические жанры предполагают активное и направленное «коммуникативное взаимодействие собеседников имену коммуникативных ролей (говорящий / слушающий)» (Китайгородская, Розанова, 2010, с.193). По мнению авторов, «иллокутивная направленность иницирующей реплики в значительной мере определяет основную цель коммуникации» (Китайгородская, Розанова, 2010, с.253). Роль адресата также представляется активной: он вправе выразить согласие или несогласие с говорящим. Любая коммуникация предусматривает необходимость кооперирования (координации) речевых интенций собеседника (на вопрос следует ответ, приветствие вызывает ответное приветствие, замечание инициирует извинение и т.д.). Однако некоторые виды взаимодействия допускают появление альтернативной реакции на выраженные интенции: к примеру, замечание может вызвать как извинение, так и возражение, приглашение – согласие либо отказ и т.д. (Китайгородская, Розанова, 2010).

В соответствии с основными установками коммуникантов в процессе повседневного речевого общения М.В. Китайгородская и Н.Н. Розанова выделяют практическое (целеориентированное) и фатическое общение. Они различаются по преобладающей речевой функции, соотнесенной с намерениями собеседников. Практическая коммуникация несет в себе информационную, аппеллятивную и метаязыковую функции, а фатическое общение предполагает метаязыковую и поэтическую функции (Китайгородская, Розанова, 2010).

Т.Н. Винокур в своей работе (Винокур, 1993) выделила и описала две оппозиционные формы речевого взаимодействия – информативную и фатическую речь. Выбор конкретной формы определяется намерением говорящего передать определенную информацию (сообщение) или поддержать межличностный контакт с собеседником. В процессе общения эти формы взаимодействия могут сменять друг друга в зависимости от актуальных стремлений коммуникантов. По мнению Т.Н. Винокур, результат речевого

взаимодействия зависит не только от самого говорящего, но в немалой степени он определяется и реакцией адресата (слушающего), который демонстрирует готовность или, напротив, неготовность к дальнейшему общению и продолжению взаимодействия.

В этой связи важно остановиться также на позиции М.М. Бахтина (Бахтин, 1979). Он полагал отдельное высказывание собеседника основной единицей речевого общения. Выделены следующие особенности высказывания, отличающие его от предложения как единицы языка: смена говорящих, определяющая границы высказывания; специфическая завершенность высказывания, которая обеспечивает возможность ответа на него; обращенность (адресованность) высказывания к кому-либо. Устойчивые типы высказываний М.М. Бахтин считал речевыми жанрами. Первичные («простые» по мысли Бахтина) речевые жанры представляются изначально заданными субъектам, подобно грамматическим формам языка, и реализуются в процессе непосредственного речевого общения собеседников. Вторичные («сложные») речевые жанры возникают в условиях более сложного общения в сфере науки, политики, делового общения и т.п. Они содержат в себе первичные речевые жанры и в процессе своего формирования осуществляют их переработку и изменение.

Интерактивная сторона дискурса активно изучается и в прикладном аспекте – в частности, в разрезе обучения студентов иностранному языку (Ращупкина, 2010; Колесников, 2010; Ермолаева, 2011 и др.). Так, А.А. Колесников в своей работе (Колесников, 2010), проведенной с позиций психолингвистики и теории коммуникации, ставит задачу облегчения усвоения иностранного языка студентами-первокурсниками посредством их обучения навыкам анализа ответной реакции собеседника и выстраивания дальнейшего общения на этой основе. Он полагает, что ответная реакция собеседника (обратная связь коммуникатора и реципиента) является одним из центральных элементов интерактивной структуры коммуникации. На основе анализа этой реакции и ее

соотнесения с ожидаемым результатом происходит принятие решения о дальнейшем развитии коммуникации.

Ключевую роль в анализе ответной реакции А.А. Колесников отводит мыслительным процессам, выделенным в «структуру идеального представления» об ответной реакции партнера на отдельное высказывание и о результатах всей коммуникации. Если ожидания говорящего соответствует полученным результатам, то коммуникация считается успешной. Если между ними появляются расхождения, то возникает проблемная ситуация, которую коммуникант старается разрешить путем изменения своего дальнейшего поведения. А.А. Колесников полагает, что в процессе коммуникации возможна не только непосредственная, но и отсроченная обратная связь. Она реализуется партнерами спустя некоторое время после самой коммуникации. По его мнению, это позволяет собеседникам обнаружить возможные ошибки коммуникации и не совершать их впредь.

В исследовании Н.Д. Павловой (Павлова, 2000), проведенном в рамках коммуникативного подхода, реализована иная концепция анализа интерактивной организации дискурса. Ее основное положение состоит в том, что взаимодействие субъектов в разговоре осуществляется исходя из двух основных, взаимозависимых линий: проблемной, связанной с решением актуальной познавательной задачи, и отношенческой, отражающей складывающиеся отношения субъектов и их регуляцию. Динамика этих коммуникативных линий и определяет движение разговора.

Материалом для этого исследования явились разговоры, в ходе которых происходило свободное обсуждение новостей в СМИ. Каждый разговор моделировался посредством последовательного выделения действий его участников, которые образовали проблемный и отношенческий планы взаимодействия, отраженные в соответствующих треках. Проблемный план (трек «П») составили те виды активности субъектов, которые были сопряжены с обменом информацией, ее концептуализацией, оценкой и т.п. К отношенческому

плану отнесены виды активности, которые подразумевали соотнесение позиций коммуникантов (трек «К») и регуляцию их отношений (трек «О»). Различные отвлечения собеседников от основной темы разговора, сторонние ассоциации и т.п. автор относит к вспомогательному содержательному плану взаимодействия (трек «С»). Для оценки выраженности каждого из интерактивных планов в конкретном разговоре применялись количественные показатели – частота разных форм активности субъектов в целом и отдельных собеседников.

Было показано, что «характер интерактивных «шагов» разговора определяется взаимообусловленностью реплик» собеседников и степенью их «продвижения <...> в осмыслении стоящей проблемы и складывающихся отношений» (Павлова, 2005, с.67). Высказывания субъектов не разрозненны, а объединяются и регулируются благодаря их включенности в общее течение разговора. Это заключение справедливо как для проблемной, так и для отношенческой линии развития взаимодействия субъектов. По мнению Н.Д. Павловой, этот подход позволяет проследить взаимосвязь всех реплик разговора, а не только отдельных интеракций (как в конверсационном анализе). Это в значительной степени дополняет результаты изучения дискурса, с чем трудно не согласиться.

Полученные в ходе исследования результаты дополняют также выводы А.В. Брушлинского и В.А. Поликарпова о зависимости форм взаимодействия субъектов от их познавательной деятельности (Брушлинский, Поликарпов, 1999). Н.Д. Павлова пишет, что «в естественном разговоре формы взаимодействия во многом зависят от складывающихся отношений. <...> Не только познавательная деятельность, но и отношения между людьми влияют на ход разговора и выступают в роли движущей силы его развития» (Павлова, 2005, с.67).

Подытоживая, можно заключить, что исследования интерактивного аспекта дискурса позволили выявить основные правила и принципы, которые обеспечивают согласование и регуляцию действий собеседников: принцип последовательности, предпочитаемой структуры, кооперации и др. Было

показано, что вступление в разговор происходит сообразно общей линии и целям других собеседников. При этом необходимо учитывать коммуникативный контекст, избегать неясности. Течение разговора определяет динамика проблемной и отношенческой линий взаимодействия. Высказывания субъектов объединяются и регулируются благодаря включенности в общее течение разговора, совместную практическую деятельность, а также во многом определяются складывающимися отношениями коммуникантов. Результат речевого взаимодействия зависит не только от говорящего, но и от реакции адресата, который демонстрирует готовность / неготовность к дальнейшему взаимодействию.

### **1.2.1.2. Интенциональный аспект дискурса**

Этот аспект дискурса отражает актуальные устремления собеседников в процессе вербальной коммуникации. Коммуникативное намерение говорящего оказалось в центре внимания исследователей еще в 60-70-е годы XX века. Известные представители Оксфордской школы, Дж. Серль, Дж. Остин, Г.П. Грайс, обратились к изучению использования языка в связи с целями, которые преследуют собеседники в процессе коммуникации.

В 80-е годы XX века оформилась научная концепция, в основу которой легло представление о речи как форме целенаправленного действия, - теория речевых актов (ТРА). Она была разработана во многом усилиями Дж. Серля и заложила основы новой научной школы. Основной целью исследований, выполненных в рамках ТРА, является изучение процесса выражения и передачи намерения коммуниканта в речи, а также его распознавание реципиентом (Новое в зарубежной лингвистике, 1986).

Основным концептом этой теории стало понятие речевого акта – высказывания, в котором говорящий выражает свое коммуникативное намерение. Главная особенность ТРА заключается в анализе речевого акта как способа достижения конкретной цели и рассмотрении с этой позиции используемых в речи языковых средств. Речевой акт является минимальной единицей общения и



имеет сложную, многоуровневую структуру (Новое в зарубежной лингвистике, 1986). В нем выделяется уровень суждения (пропозиции), выражения намерения (иллокуции) и воздействия (перлокуции). При этом основное внимание уделяется анализу иллокутивного уровня речевого акта. Выявлено, что иллокутивный акт имеет интенциональную природу: он отражает связь с конкретным намерением говорящего, которое должно быть понято адресатом.

В рамках теории речевых актов Дж. Серль разработал классификацию иллокутивных актов, выделив пять основных классов. К *репрезентативам* он относит такие акты, в которых отражается некое положение дел (утверждение, убеждение и др.). Основная цель *директивов* – побудить реципиента к совершению / несовершению определенных действий (просьба, запрет, приказ, мольба и др.). *Комиссивы* предполагают возложение на говорящего определенных обязательств в плане выполнения / невыполнения чего-либо (обещание, гарантирование, клятва и др.). *Экспрессивы* представляют собой акты выражения аспектов психологического состояния говорящего (благодарность, сожаление, приветствие и др.). Посредством речевого акта *декларации* фиксируется фактическое положение дел в реальном мире (назначение на должность, объявление перемирия, присвоение ученой степени и др.) (Серль, 1986).

Передача и распознавание намерений предполагают соблюдение специальных, но известных коммуникантам правил. Они определяют средства, условия и психологические предпосылки реализации иллокутивных актов того или иного типа. В теории речевых актов сформулированы правила, регулирующие иллокутивные акты обещания, просьбы, приказа, утверждения и др. Например, в акте обещания должны соблюдаться следующие правила: обещание должно выражаться в таком высказывании, которое предписывает говорящему совершение некоего будущего действия; подобное действие должно быть желаемым для адресата и не может произойти «само по себе»; говорящий намерен совершить обещаемое действие в будущем и принимает на себя подобное обязательство (Серль, 1986; Новое в зарубежной лингвистике, 1986).

Теория речевых актов продемонстрировала важность учета реализующегося в каждом высказывании намерения коммуниканта для понимания общего процесса речевого взаимодействия. Следуя этой логике, любой разговор состоит из множества дискретных реактивных единиц «выражение намерения - реакция» (Франк, 1986; Демьянков, 1986). Однако в реальности отдельные речевые акты включены в общий разговорный контекст и подготавливаются в его ходе (Franke, 1990; Fritz, 1991). Таким образом, встает вопрос о том, как именно происходит сочетание речевых актов и выражение намерений в коммуникативном процессе.

Появляется новое исследовательское направление, которое сконцентрировано на анализе «натуральных диалогов» (natural dialogues) (Wunderlich, 1980; Schulze, 1984). Последовательность высказываний в них моделируется как ряд иллокутивных актов, совершаемых коммуникантами. Результаты исследований, проведенных в этом направлении, показали, что «натуральный диалог» подчас не позволяет однозначно характеризовать реализованное говорящим намерение. В связи с этим произошла дальнейшая переориентация исследований.

В ряде работ осуществляется попытка анализа естественной речи посредством моделирования стереотипных сочетаний речевых актов. Подобные сочетания получили название «парадигм последовательности» речевых актов, которые обнаруживаются на основе анализа характерных фрагментов диалогов (Fritz, 1994). На основе представления об актуальных целях собеседников в разговоре описываются общие схемы реализации типовых диалогов (конфликтных, совещательных и пр.).

Представлены также обобщенные модели, в которых разговор конструируется по схеме «шаг - протившаг»: в исходной реплике отражается некое намерение говорящего (это первый шаг); определенная реакция собеседника (позитивная, негативная и пр.) обуславливает несколько альтернатив последующей реплики (противошага) и т.д. (Hindelang, 1995; Franke, 1990 и др.). Основная цель выделения подобных конструкторов - отразить основное

направление продвижения разговора, в котором обнаруживаются намерения его участников, а также определить потенциальные альтернативы в их действиях. В перспективе подход предусматривает решение задач систематического анализа и описания последовательностей речевых актов в соотнесении с коммуникативными целями участников взаимодействия, построения структурных моделей многоплановых диалогов и др. (Franke, 1990; Hundsnurscher, 1994).

В целом, как отмечается во многих работах, ТРА значительно продвинула понимание коммуникативного назначения человеческой речи и ее целенаправленного использования. Однако ТРА-ориентированные исследования не учитывают динамической природы речевой коммуникации. За рамками анализа остаются и принципы объединения выражаемых в отдельных высказываниях намерений собеседников в общую структуру речевой деятельности (Городецкий и др., 1984; Franke, 1990).

Выделение в речи типовых речевых актов не предусматривает возможности дальнейших уточнений и появления разных интерпретаций сказанного собеседником, которые играют важную роль в процессе речевого взаимодействия. К тому же, с позиций ТРА, речевой акт дискретен и служит выражению конкретного интенционального состояния говорящего. Однако в естественно протекающем взаимодействии отдельное высказывание нередко отражает несколько интенциональных состояний, манифестация которых может подготавливаться предшествующими репликами собеседников. Вместе с этим реализация отдельных речевых актов в процессе коммуникации включена в процесс совместной активности партнеров, которая определенным образом скоординирована.

Ограничения ТРА-ориентированных исследований позволяет преодолеть интент-анализ, выступающий как коммуникативно-ориентированный подход к анализу особенностей протекания естественной речи. Этот подход возник в 80-е годы XX века под влиянием системной методологии и активно развивается в Лаборатории психологии речи и психолингвистики Института психологии РАН.

Он предполагает исследование интенционального подтекста естественной речи путем экспертной реконструкции интенций субъекта и анализа их влияния на дискурсивные процессы (Павлова, 2005; Денисенко, Чеботарева, 2008). Базовым для подхода является представление о целостности интенционального состояния говорящего, служащего основанием произносимой речи (Ушакова и др., 2000).

Интенции понимаются в широком смысле как предметные направленности субъектов взаимодействия (Ф.Брентано, Э.Гуссерль, А.Мейнонг). В них находят отражение актуальное внутреннее состояние говорящего, его желания, нужды, установки и т.д. Восприятие интенционального подтекста высказываний является важным условием взаимопонимания, взаимодействия, формирования взаимоотношений субъектов общения, а также развития самого разговора (Павлова, Зачесова, 1990; Ушакова и др., 2000; Павлова, 2000, 2003, 2005; Зачесова, 2007а, 2007б; Гребенщикова, Зачесова, 2012 и др.).

В коллективной монографии «Слово в действии: интент-анализ политического дискурса» (Ушакова и др., 2000) авторы приводят общие принципы проведения интент-анализа.

Принцип взаимосвязанности интенций указывает на то, что в процессе анализа необходимо учитывать не только сами выражаемые в репликах интенции, но также их соотношение и взаимосвязь в рамках конкретного дискурса. Необходимо принимать во внимание как типовые намерения субъектов (попросить, поблагодарить и др.), так и более специфичные, часто неосознаваемые интенции (показать свое отношение к собеседнику, представить себя в определенном свете и т.д.), образующие психологическую основу коммуникации.

Принцип коммуникативного контекста подчеркивает важность проведения интент-анализа с учетом ситуации общения и складывающихся отношений собеседников. Формирование разнообразных устремлений происходит как в процессе разговора, так и за его пределами, в рамках практической деятельности субъектов, что также необходимо учитывать при анализе дискурса.

Принцип субъективного оценивания указывает на интерпретативный характер самого метода. Он отражает саму природу передачи интенций в процессе коммуникации, в основе которой лежит их интерпретация адресатом. Он улавливает интенциональный подтекст, исходя из знания коммуникативной ситуации, партнеров общения и т.д. Такой подход позволяет изучать интенции в их естественной форме и раскрывает их как субъективный психологический феномен (Ушакова и др., 2000). Важным условием применения метода интент-анализа, как и других методов оценки речевого содержания, выступает валидизация результатов проведенных исследований.

Хорошие возможности для проведения интент-анализа создаются при изучении медиадискурса, институциональных видов дискурса, а также его диалоговых форм. Опорой анализа служит знание исследователем условий и целей коммуникации, кроме того, квалификацию выражаемых интенций облегчают ответные реплики, обнаруживающие «понимание говорящего его собеседником» (Павлова, 2002а).

Интент-анализ реализуется в различных вариантах в зависимости от задач исследования. Одни направления предполагают обнаружение и квалификацию интенций на основе оценки группы экспертов, что схоже с традициями психосемантики (Ушакова, Цепцов, Алексеев, 1998). Некоторые методики обнаруживают аналогии с техниками дискурсивной психологии (Harre, Stearns, 1995) и анализом повседневного разговора (Psathas, 1995; Schegloff, 1992): семантический анализ дискурса, который предполагает выделение интенциональных категорий и количественный подсчет в тексте, опирается на коммуникативную компетенцию самого исследователя (Зачесова, 2002, 2005). Другие варианты предполагают выделение отдельных интенциональных элементов речи, их интерпретацию и создание особых систем кодирования (Латынов, 2000; Павлова, 1998).

Исследования, проводимые в рамках интент-анализа, предоставляют возможность обратиться к крупным проблемам в области изучения речи.

В работах Т.Н. Ушаковой разрабатывается центральное для подхода положение об интенциональной природе речи и значении интенций в речевом онтогенезе (Ушакова, 2011). Т.Н. Ушакова выделила первичные и вторичные интенции. Первичные интенции проявляются в раннем детском возрасте и отражают непосредственные семантические состояния психики ребенка. Вторичные, коммуникативные, интенции социально обусловлены и обнаруживают направленность на другого человека. Реализация подобных интенций предусматривает обозначение объекта и отношения коммуниканта к нему. Вторичные интенции могут выражаться как в прямой, так и в косвенной (неявной) форме. Взрослый человек способен скрыть от партнера общения свои подлинные устремления, манифестируя при этом те интенции, которые направлены на оказание нужного воздействия на него (Ушакова и др., 2000).

Другая проблемная область относится к исследованию интенциональных особенностей дискурса, которые напрямую сопряжены с течением коммуникации: происходящим взаимодействием, собеседниками и их практической деятельностью (Зачесова, 2002; Павлова и др., 2005). Интенциональное основание речевого взаимодействия составляют не только интенции, существовавшие до начала коммуникации, но также интенции, которые возникают в процессе взаимодействия в ходе реализации высказываний коммуникантами либо их практической (профессиональной) деятельности. Они обуславливают структуру и динамику развития разговора.

Показано, что в ситуации непринужденного речевого общения интенциональное состояние собеседников обнаруживает их направленность на себя, на партнера коммуникации и на окружающую действительность. В конкретных разговорах эти направленности имеют различную выраженность и специфичное интенциональное наполнение. Партнеры общения воспринимают интенциональный подтекст произносимой речи, что становится важным условием регулирования совершаемых действий и продвижения разговора (Ушакова и др., 2000; Зачесова, 2002; Павлова, 2004, 2005).

Т.А. Гребенщикова в своей работе (Гребенщикова, 2012) предложила способ детализированного описания интенциональной направленности субъекта на собеседника. Она выделила несколько ведущих интенциональных направленностей в речи говорящих (ВИН): побудить к действию, побудить к обсуждению, поддержать обсуждение, поддержать отношения с партнером, выступить против партнера, изменить мнение (представление) партнера, уклониться (от предписания или навязываемого мнения). Они подчинены «глобальным», подчас неосознаваемым намерениям субъектов общения. Т.А. Гребенщикова отмечает, что каждой интенциональной направленности присуще доминирование некоторых частных интенций. При этом определенная категория интенций может содержаться в нескольких ВИН. Данный факт свидетельствует о значительном разнообразии интенционального подтекста повседневных разговоров. По мысли Т.А. Гребенщиковой, течение процесса взаимодействия собеседников в целом детерминировано сочетанием определенных ВИН.

Еще одно направление анализа касается исследования специфики понимания интенций их адресатом, сторонним слушателем и самим говорящим. Так, в работе Л.А. Шустовой обнаружено, что различия в понимании интенционального подтекста детской речи работниками детского сада обусловлены степенью профессиональной подготовленности и опыта специалистов, а также производственными целями деятельности и преобладающими формами работы с детьми (групповыми или индивидуальными) (Шустова, 2002; Павлова и др., 2005). В работе Е.А. Песковой (Пескова, 2007; Павлова, Пескова, Григорьева, 2007) на примере анализа предвыборного дискурса показано, что «наивные» слушатели отчетливо понимают основную интенциональную направленность текста, но в меньшей степени дифференцируют частные интенции. Также выявлена тенденция приписывания «дополнительных» (не выраженных в реальности) интенций к ведущей в дискурсе интенциональной направленности. Установлено, что восприятие и понимание манифестируемых в речи интенций зависит от условий и способов предъявления

речевого материала, а также от опыта субъекта в выявлении интенционального содержания речи.

Как отмечает И.А. Зачесова, понимание манифестируемых в речи интенций в значительной мере обуславливает взаимопонимание собеседников в процессе повседневной коммуникации. В интенциональной структуре разговора подобное понимание обнаруживается в «согласованности (парности) реплик, выражающих взаимодополнительные интенции» (Зачесова, 2007, с.391), что свидетельствует о распознавании партнерами интенционального подтекста высказываний. Намерения собеседников не всегда проявляются явно и непосредственно, но часто оказываются скрытыми и реализуются отсроченно, спустя несколько реплик. И.А. Зачесова полагает, что «адекватное понимание (или непонимание) скрытого, глубинного интенционального подтекста речи <...> будет определять последующее их взаимодействие, движение разговора и эффективность коммуникации» (Зачесова, 2007, с.391).

Анализируются интенциональные особенности разнообразных видов дискурса: политического, повседневного, психотерапевтического, научного и др. Обратимся к наиболее интересным исследованиям.

В исследовании Н.Д. Павловой показано, что интенциональное пространство предвыборных выступлений образует трехуровневую систему (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2002б). Нижний уровень интенциональной иерархии составляет направленность на окружающую действительность. Интенции второго уровня - критика оппонента и апологизация своей позиции – изменяют анализ действительности и вместе с тем оказываются под влиянием интенций верхнего уровня. Его составляют интенции, направленные на слушателя (аудиторию) и оказывающие на него определенное воздействие. Основными интенциональными компонентами предвыборных выступлений являются «направленность на апологизацию своей кандидатуры и агитацию избирателя» (Павлова, 2002б, с.93). Более общий вывод исследования заключается в том, что



направленность на адресата (собеседника, аудиторию) представляется неизменной составляющей интенционального состояния говорящего.

При исследовании ситуаций конфликтных дискуссий была выявлена и описана характерная интенциональная структура, получившая название «конфликтный треугольник». Ее образуют три типа референциальных объектов: «Говорящий и его сторонники» («Мы»), «Противник» («Они») и «Третья сторона» (оппоненты и аудитория), каждый из которых связан со всей совокупностью интенциональных направленностей. К этим объектам направлены интенции определенного характера – по отношению к противнику проявляется отрицательная оценка, обвинение; говорящему и его сторонникам выражаются интенции положительной оценки, одобрения; к аудитории обращены разнонаправленные интенции - то похвала, то критика, то побуждение к действиям (Ушакова и др., 2000).

Исследования Т.А. Кубрак посвящены изучению роли и особенностей проявления комплексной интенции самопрезентации в различных дискурсивных контекстах (Кубрак, 2005, 2007, 2009). Обнаружено, что в психотерапевтическом и научном видах дискурса эта интенция включает направленность субъекта на себя (самохарактеризация) и на другого или аудиторию (воздействие). Представлена общая модель дискурса психологического консультирования, которая дает возможность анализа специфики отдельных случаев работы с клиентами (Кубрак, 2007).

Работы по изучению педагогического дискурса достаточно разнообразны (Шустова, 2002, 2007; Павлова и др., 2005) и обращены, в частности, к изучению обучающего диалога, который видится наиболее эффективной формой общения между учителем и учеником. Такой диалог способствует развитию коммуникативных навыков ученика, его личностному росту и эффективному усвоению учебных дисциплин. В педагогическом дискурсе выявлены интенции, направленные как на сам педагогический процесс, так и на развитие отношений учителя и ученика: учитель стремится не только уточнить информацию, указать

цель и стимулировать ученика к определенным действиям, но и поддержать текущий диалог, передать коммуникативную инициативу, а при необходимости – похвалить или успокоить ученика (Дискурс в современном мире, 2011).

К анализу структуры разных форм масс-медийного дискурса (предвыборные дебаты, телебеседы, ток-шоу) обращено исследование, проведенное А.А. Григорьевой (Григорьева, 2007, 2012). По его результатам удалось расширить представление о возможных направленностях говорящих в телевизионном дискурсе: выявлена направленность на героя передачи, ведущего и регуляцию разговора. Были получены интересные данные о связи между интенциональными структурами и способами оказания речевого воздействия в масс-медийном дискурсе (Григорьева, Павлова, 2012).

Большой цикл исследований посвящен повседневному бытовому дискурсу, который представляется базовой формой вербальной коммуникации, ведь субъекты включены в него ежедневно в процессе своей жизнедеятельности (Л.С. Выготский, В.И. Карасик, Н. Sacks, G. Jefferson, E. Schegloff). Анализ интенциональной структуры повседневного дискурса свидетельствует о преобладании направленности на собеседника и окружающую действительность (Павлова и др., 2005). Зафиксированы и охарактеризованы интенции проблемного (решение конкретных проблем) и отношенческого (поддержание и улучшение межличностных отношений) плана (Зачесова, 2002, Дискурс в современном мире, 2011 и др.). Преобладание интенций того или иного характера определяет разговорный жанр диалога: обсуждение, инструктирование, разговор «понемногу обо всем». Диалог-обсуждение является наиболее обычной формой бытового дискурса. Для него характерна известная «размытость» интенциональных категорий. В его интенциональной структуре основополагающую роль имеют взаимосвязанные («парные») интенции проблемного характера, которые указывают на понимание собеседников, их ориентацию на партнера (высказать свое мнение – согласиться / возразить либо высказать другое мнение; попросить совета – дать совет и т.п.). Свое влияние на течение разговора оказывают и

интенции «отношенческого» плана (вызвать/проявить сочувствие, продемонстрировать свое расположение и др.). Интенциональная структура инструктивных диалогов характеризуется большей жесткостью: интенции реализуются открыто и лаконично. Диалоги, названные «понемногу обо всем», имеют выраженную отношенческую («фатическую» в терминах Т.Г. Винокур) направленность: стремление поддержать отношения с субъектом является ведущим (Винокур, 1993). Наиболее обычные интенции для подобных разговоров - поболтать, посплетничать, поделиться переживаниями, поддержать собеседника (Зачесова, 2002; Павлова и др., 2005).

Большое внимание при изучении дискурса уделяется и его процессуальному аспекту. Обнаружена скоординированность реализуемых субъектами интенций в ходе взаимодействия. Зафиксированы случаи интенционального рассогласования высказываний партнеров, что свидетельствует о неполном либо неправильном понимании манифестируемых интенций (Павлова, 2005; Дискурс в современном мире, 2011 и др.). Причинами подобного непонимания могут являться как объективные ситуативные факторы (возникающие помехи и пр.), так и субъективные факторы, связанные с намерениями коммуниканта.

Отдельно исследуется проблема влияния отношений собеседников на течение разговора. Определены интенциональные паттерны и речевые структуры, которые обнаруживают сопряженность с отношениями доминирования / подчинения коммуникантов (Зачесова, Гребенщикова, 2007; Дискурс в современном мире, 2011). На материале повседневных семейных разговоров выявлено, что формирующие в процессе взаимодействия межличностные отношения являются одним из факторов, который определяет характер текущего взаимодействия и его последующее развитие. Эти взаимоотношения часто не осознаются собеседниками и не обнаруживают соотнесенности с субъективными оценками сформировавшихся отношений участниками коммуникации (Гребенщикова, 2012). В этой связи показано, что интенциональная организация разговора связана со стилем взаимодействия собеседников. Описана специфика

типичных для повседневного дискурса гуманистического и манипулятивного стилей взаимодействия субъектов (Зачесова, Гребенщикова, 2007).

В целом реализованный анализ позволяет заключить, что исследования дискурса с позиций интенмент-анализа обнаруживают роль интенций субъекта как психологической основы речи. Интенции сопряжены с практической деятельностью коммуникантов, их установками, потребностями, желаниями. Проведенный анализ позволяет выделить особую роль интенциональной составляющей в организации речевого взаимодействия, которая является необходимым условием координации действий собеседников, а также достижения актуальных для них целей коммуникации. Однако остаются открытыми многие вопросы, связанные с возникновением, развитием, общими механизмами организации такого взаимодействия, которые требуют их детального изучения.

Несмотря на важность и перспективность изучения интенциональных оснований вербальной коммуникации, до настоящего времени не существует единого подхода к номенклатуре и классификации интенций собеседников в различных видах дискурса, что позволяет проводить исследования в этом направлении. На эту проблему обращают внимание в своей статье Н.Д. Павлова и Т.А. Гребенщикова, отмечая важность разработки психологической типологии интенций, реализуемых в различных типах дискурса, «с учетом их иерархической соподчиненности, взаимосвязей, релевантного проявлению интенций социального и коммуникативного контекста» (Павлова, Гребенщикова, 2014, с.140). В своей работе авторы исходят из предположения о том, что в конкретных видах дискурса актуализируется определенный спектр интенций субъектов взаимодействия. При этом одни и те же интенции могут иметь специфическое проявление в различных видах дискурса.

### **1.2.2. Дискурс с различным количеством участников**

Дискурс как «речь, погруженная в жизнь» (Арутюнова, 1998, с.137) существует в нескольких основных вариантах. Принято выделять монолог и диалог как основные формы речевого взаимодействия субъектов. В последнее

время активно обсуждается вопрос о возможности выделения полилога как отдельной формы речи.

В лингвистике существуют различные взгляды на проблему дифференциации понятий монолога и диалога. Одни исследователи (Т.Г. Винокур, Л.В. Щерба, Л.П. Якубинский, Н.Ю. Шведова, О.А. Лаптева и др.) полагают эти формы речевого взаимодействия самостоятельными. Так, Т.Г. Винокур характеризует монологическую речь «как явление, прямо противоположное диалогу», которое «имеет обратные свойства: односторонний характер высказывания, не рассчитанный на немедленную реакцию, наличие заданности, предварительного обдумывания, обуславливающего длительность, связанность, логическую построенность речи» (Винокур, 1955, с. 344). По мнению Л.В. Щербы, диалог, представляя собой цепь реплик, является естественной формой существования языка и реализуется в разговорной речи. Монолог, с его точки зрения, является «литературным произведением в зачатке», которому присуща некая искусственность (Щерба, 1957, с.115). О.А. Лаптева полагает монолог и диалог отдельными формами взаимодействия, отмечая при этом неправомерность исключения монолога из разговорной речи, которое ведет к невозможности анализа «многих ее жанров, и прежде всего жанра повествования, рассказа» (Лаптева, 2003, с.49).

Л.П. Якубинский придерживается точки зрения о размежевании монолога и диалога по форме воздействия высказывания на собеседника: в диалоге оно осуществляется непосредственно, а в монологе – опосредованно (Якубинский, 1986). Как отмечает Т.Г. Винокур, нередко дифференциация монологической и диалогической речи осуществляется по признаку чередования коммуникативных ролей: в диалоге принимают участие один говорящий и один слушающий, в полилоге количество партнеров различно и чередование не ограничено парой «один говорящий – один слушающий» (Винокур, 1998).

Другие исследователи (М.М. Бахтин, В.Д. Девкин, О.Б. Сиротинина, Т.Н. Колокольцева, Е.Н. Ширяев и др.) полагают выделение монологической и

диалогической речи неочевидным и условным. С точки зрения М.М. Бахтина, «абсолютного монолога – выражения индивидуальности – нет... <...> Язык по природе своей диалогичен. Абсолютный монолог, который был бы языковым монологом, исключается самой природой языка» (Бахтин, 1996, с.213). Речевое взаимодействие обязательно предполагает минимум двух участников: говорящего и слушателя / читателя. В.Д. Девкин трактует монолог как «продолжительное сообщение», которое имеет монологический характер в ряду высказываний (Девкин, 1979, с.50). С точки зрения Т.Н. Колокольцевой диалог является «первичной и основной формой организации речи» (Колокольцева, 2001, с.12). Е.Н. Ширяев рассматривает диалог как «центральный вид разговорной коммуникации, разговорные монологи почти с неизбежностью включают в свой состав диалогические компоненты» (Ширяев, 2001, с.132).

Интересно отметить, что немало ученых (Виноградов, 1963; Будагов, 1967; Гайдучик, 1970; Балаян, 1981; Якубинский, 1986; Земская, 2004 и др.) признают существование различных переходных вариантов, в которых монологическая речь обладает чертами диалогической и наоборот.

Однако обратимся к более детальному рассмотрению диалогической речи, исходя из задач нашей работы. Диалог как форма речевого взаимодействия субъектов находится в центре внимания многих исследователей (Г.М. Андреева, В.Н. Панферов, З.Г. Кисарчук, И.И. Васильева, Е.И. Машбиц, В.В. Андриевская, Е.Ю. Комиссарова, Е.Н. Голунова и др.). Г.М. Андреева представляет диалог особым типом «разговора», главным признаком которого видится последовательное чередование ролей говорящего и слушающего. В процессе такого разговора осуществляется обратная связь между коммуникантами, которая может принимать оценочную (критика, одобрение, поддержка и т.п.) или безоценочную форму (уточнение, переспрашивание и т.п.). Продуктивность диалогического взаимодействия зависит от степени участия говорящего и слушающего в совместной деятельности, общности тематической направленности

передаваемой информации и ее обоюдного характера, от формирующейся между субъектами дистанции, их манеры говорения / слушания (Андреева, 2008).

Близкую точку зрения обнаруживает и В.Н. Панферов. Он понимает диалог как разговор индивидов, который имеет попеременный характер. В диалоге осуществляется обратная связь между собеседниками, их реплики носят взаимодополняющий характер: реплика одного собеседника продолжает разворачивание смысла, выраженного в реплике другого. Продуктивность диалогического взаимодействия достигается за счет способности коммуникантов слушать, понимать, разворачивать заложенный в реплике партнера смысл и проявлять интерес к теме беседы (Человек в мире диалога, 1990).

З.Г. Кисарчук, изучая разговоры младших школьников, под диалогом понимает свободное общение двух индивидов, которое реализуется посредством речи. В результате исследования показано, что иницирующее высказывание побуждает собеседника к реализации ответного суждения, отражающего реакцию на сказанное (Человек в мире диалога, 1990).

Многие ученые (Е.И. Машбиц, В.В. Андриевская, Е.Ю. Комиссарова и др.), обозначают термином «диалог» речевую деятельность двух или более субъектов, совместно обсуждающих определенную проблему (Дьяконов, 2006). При этом диалогическое взаимодействие реализуется при наличии нескольких партнеров, последовательной смены реплик, общей проблематики и ее развитию в разговоре.

По выражению М.М. Бахтина, диалог – это «классическая форма речевого общения». «Каждая реплика <...> обладает специфической завершенностью, выражая некоторую позицию говорящего, на которую можно ответить, в отношении которой можно занять ответную позицию». Реплики собеседников обнаруживают взаимосвязанность и определяются «отношениями вопроса – ответа, утверждения – возражения, утверждения – согласия, предложения – принятия, приказанья – исполнения и т.п.». Подобные отношения, по мысли М.М. Бахтина, «возможны лишь между высказываниями разных речевых субъектов», а

также «предполагают других (в отношении говорящего) членов речевого общения» (Бахтин, 1979, с.250).

Т.А. Топольская, анализируя работы, посвященные диалогу как форме речевого взаимодействия, выдвигает несколько его отличительных особенностей: «чередование процессов слушания и говорения; активность собеседников; понимание собеседниками смысла сообщений друг друга; приращение, развитие информации; наличие обратной связи между субъектами <...>; скоординированность собеседников в речи; взаимодополнительный характер суждений; общность темы, взаимный интерес к ней» (Топольская, 2011, с.74).

Рассмотрев монологическую и диалогическую формы речи, стоит затронуть вопрос о существовании третьей возможной формы – полилога. Этот термин появился в науке сравнительно недавно (в середине XX века) и первоначально был связан с трудами литературоведов (Борисова, 1956; Винокур, 1977; Завадовская, 1987 и др.), которые были посвящены изучению возможностей полилога в раскрытии замысла произведения, динамики развития его сюжета и характеристики персонажей. При этом, как замечает Э.Б. Яковлева, полилог считался диалогом особого типа с тремя и более участниками коммуникативного акта (Яковлева, 2006).

Дальнейшие отечественные исследования полилогической речи были связаны с изучением английской (Попова, 1995; Круглова, 1997 и др.) и французской драматургии (Фаизова, 1988; Читахова, 2001 и др.), киносценариев (Айвеляйт, 1984), а также спонтанной речи (Анусас, 1979; Беляева, Майклз, 1985; Павлова, 1990 и др.). Большая часть работ зарубежных исследователей по проблеме полилога посвящена изучению телекоммуникации и взаимодействию людей посредством СМИ (Antona, 1993; Barthel, 1996; Charaudeau, 1991; Doury, 1993; Müller, 1993; Perin, Gensollen, 1992; Priest, 1996 и др.), в частности, дискурсу ток-шоу (Graf, Meibner, 1996; Rues, 2001).

П.П. Анусас в своей работе (Анусас, 1979), посвященной изучению фонетической организации спонтанной речи, впервые указал на необходимость



дифференциации понятий «диалог» и «полилог». Он рассматривает полилог как многосторонний речевой акт. Основное различие между диалогом и полилогом заключается в характере обмена высказываниями. В диалоге партнер должен мгновенно реагировать на реализуемые реплики, что указывает на их психологическую взаимозависимость. Восприятие и понимание чужой речи протекает одновременно с подготовкой следующего высказывания. Течение полилога зависит от активности всех его участников, при этом каждый из них может некоторое время не принимать «активного участия» в разговоре, а включиться в него с обдуманым высказыванием, тем самым проявляя относительную независимость от собеседников. Иногда в процессе полилогического взаимодействия собеседнику необходимо мгновенно реагировать на несколько последовательных реплик своих партнеров. В подобной ситуации он становится более зависим от партнеров общения, чем в диалоге. Иными словами, характер взаимозависимости партнеров в полилогической речи может меняться в диапазоне от их относительной самостоятельности до полной зависимости.

У. Айвеляйт, изучая языковое оформление «непринужденных бесед» (Айвеляйт, 1984, с.15) на материале диалогов и полилогов в киносценариях, подчеркивает, что непринужденное полилогическое общение носит менее личный характер в сравнении с диалогом. Высказывания в полилоге более обдуманы, в них обнаруживается меньшая близость между партнерами.

Отдельно стоит остановиться на психолингвистических исследованиях полилога, осуществленных на материале спонтанной речи. А.В. Беляева и С. Майклз провели исследование естественной русской речи в ситуациях монолога, диалога, полилога (Беляева, Майклз, 1985). В ходе анализа рассмотрена структура тем порождаемого дискурса, соответствующая организация речевого обмена (полифоническая, диалогическая, монологическая), выделены паралингвистические, синтаксические и лексические маркеры тематической и интеракционной структуры общения. В тематическом развертывании дискурса

исследователи определили закономерности распределения реплик каждого участника по тематическим зонам, общее количество и адресованность вопросов, реализованных в репликах каждого участника (Беляева, Майклз, 1985). Однако при всей подробности описания исследования его авторы не привели общей характеристики когнитивно-коммуникативных процессов, протекающих в исследуемых типах дискурса.

Н.Д. Павлова обратилась к исследованию закономерностей переработки и передачи информации в процессе полилогического общения (Павлова, 1990). В ее исследовании обнаружено, что активность коммуникантов в рамках полилога осуществляется по двум линиям: во-первых, партнеры сфокусированы на обсуждении как таковом, во-вторых, они развивают линию взаимодействия с коммуникантами. Эти линии взаимосвязаны: уровень консолидации (или конфронтации) партнеров определяет особенности проблемной активности, устанавливает ее границы, предопределяет дальнейшее развитие разговора. Баланс содержательной и отношенческой активности у коммуникантов различен. Это позволяет говорить об их «проблемной или социо-эмоциональной ориентации» (Павлова, 1990, с.75).

Несмотря на проводимые исследования полилога, многими учеными отмечается значительная неразработанность этой проблемы (А.Р. Балаян, Е.Н. Ширяев и др.). До настоящего времени не сформулировано общепризнанного и всеобъемлющего определения этого понятия. Одна из современных трактовок, которой мы придерживаемся в данной работе, гласит: «Полилог представляет собой форму речи, которая характеризуется сменой высказываний **нескольких** говорящих и непосредственной связью высказываний с ситуацией» (выделение – В.А.) (Казарцева, 1998, с.254). Ответный отклик на высказывание собеседника может быть реализован несколькими коммуникативными партнерами. При этом произносимая реплика может содержать в себе ответ не только на предыдущее суждение собеседника, но и на высказывание, реализованное партнером намного раньше. Полилогическая речь отличается значительным тематическим

многообразием, что обусловлено участием в коммуникации нескольких человек, которые имеют потенциально отличные концептуальные стратегии поведения (Яковлева, 2006). При этом в полилоге происходит «накопление информации, вносимой отдельными ее участниками» (Эффективная коммуникация, 2005, с.223). Еще одной чертой полилогического взаимодействия представляется возможность обдумывания и отсроченной реализации последующего высказывания (Анусас, 1979). Для полилога также характерна частая смена тем («тематические перескоки»), сложное взаимодействие реплик и особый вид их линейного развертывания (Педагогическое речеведение, 1998).

Подводя итоги рассмотрения различных форм речевого взаимодействия собеседников, можно заключить, что диалог и полилог правомерно считать его отдельными формами, которые имеют свои особенности.

### **Выводы**

1. Осуществленный анализ обнаруживает разрыв между пониманием взаимодействия и происходящими речезыковыми процессами: речь исследуется вне коммуникативной ситуации, а взаимодействие – в отрыве от языковой и речевой проблематики. Подобную разобщенность исследований позволяет преодолеть коммуникативный подход, который предполагает анализ речи и языка в структуре текущей коммуникации, в соотнесении с ситуацией и партнером общения, отражая ее социальность и ориентированность на адресата. Речь анализируется в целостной структуре общения, как необходимый и обычный элемент коммуникативных ситуаций.

2. Коммуникативный подход позволяет изучать «погруженный в коммуникацию» текст - дискурс. Он представляет собой сложный коммуникативный феномен, который включает «текст как таковой», а также ситуационные, психологические, социальные, культурные и др. факторы, относящиеся к его производству и пониманию. Важная роль в его изучении отводится процессу интеракции. Выявлены основные правила и принципы, которые обеспечивают координацию действий собеседников в процессе

разговора. Определена роль интенциональной составляющей в организации речевого взаимодействия, которая является необходимым условием координации действий собеседников, а также достижения актуальных для них целей коммуникации. Однако остаются недостаточно изученными вопросы общей организации и взаимосвязи реплик в разговоре, а также динамики речевого взаимодействия в дискурсе.

3. Диалог и полилог представляют собой две отдельные формы речевого взаимодействия собеседников, имеющие сходные черты. В диалоге, как и полилоге, отмечается активность коммуникантов, присутствие обратной связи между ними, а также существование общей темы, которая интересна всем участникам взаимодействия. Полилог отличается присутствием несколькими коммуникативных партнеров, которые могут осуществить отклик на реализованную реплику, что обуславливает его тематическое многообразие. Полилогическое взаимодействие предоставляет собеседникам возможность обдумывания и отсроченной реализации последующего высказывания. Для него также характерно сложная взаимосвязь реплик и особый вид их линейного развертывания. Вместе с этим отмечается недостаточная разработанность проблемы полилога, а также особенностей организации разговоров с различным числом участников.

Все вышесказанное позволяет сформулировать основную **цель диссертационного исследования** – теоретический и эмпирический анализ интенциональной структуры и динамики речевого взаимодействия собеседников в неформальном повседневном дискурсе.

Для достижения поставленной цели формулируются следующие **задачи исследования**:

1. Рассмотреть существующие подходы к исследованию речевого взаимодействия, показав необходимость изучения его интенциональной составляющей и ее роль в организации диалога.

2. Осуществить исследование повседневных диалогов, выявив актуальные интенции собеседников и интенциональную иерархию.
3. Проанализировать изменения интенциональных характеристик диалогов по ходу взаимодействия, выявив варианты отреагирования речевых интенций субъекта собеседником и формирующиеся при этом интенциональные паттерны.
4. Охарактеризовать случаи отсутствия отклика на выражаемые субъектом интенции и обуславливающие их факторы.
5. Провести сравнительный анализ диалогов с разным числом участников и выявить особенности их интенциональной организации.

**Общая гипотеза исследования:** организацию речевого взаимодействия в неформальном повседневном дискурсе определяют взаимосвязанные интенциональные паттерны, в которых фиксируется отклик собеседника на выраженные субъектом интенции. Отдельные интенции формируют ведущие интенциональные направленности дискурса, которые обуславливают конкретную форму взаимодействия и направляют его развитие.

**Эмпирические гипотезы** данного исследования таковы:

- 1) Ведущие интенциональные направленности дискурса различаются по выраженности составляющих их категорий интенций.
- 2) Интенции, реализуемые субъектом, получают отклик собеседника в разной последовательности (безотлагательно, отсроченно) и соотнесенности (по типу «один к одному», совмещенно, множественно), что определяет различную структуру взаимодействия (линейную, разветвленную, узловую).
- 3) Неотреагирование речевых интенций коммуникативным партнером сопряжено с факторами ситуационного, конвенционального и коммуникативного плана.
- 4) Полилогическое взаимодействие в сравнении с диалогическим имеет мультинаправленный характер и предполагает развертывание нескольких интенциональных линий.

**Объектом исследования** выступают повседневные диалоги студентов.

В качестве **предмета исследования** рассматривается интенциональная организация речевого взаимодействия в неформальном повседневном дискурсе.

## **Глава 2. Дизайн эмпирического исследования**

### **2.1. Участники исследования**

В нашем исследовании приняли участие 34 человека: 6 юношей и 28 девушек в возрасте от 17 до 21 лет (средний возраст – 18,7 лет). Они обучались в одной группе с момента поступления в ВУЗ и были хорошо знакомы друг с другом (студенты 3-4 курса факультета психологии Государственного академического университета гуманитарных наук). Участники исследования не предполагали, что их диалоги<sup>1</sup> в данный момент фиксируются на диктофон, хотя предварительно их согласие на проведение записи было получено. Выборка участников формировалась ситуативно, в зависимости от вступления тех или иных собеседников в диалог (Павлова, Афиногенова, 2014).

Объектом данного исследования явились диалоги в ситуации повседневного студенческого общения, в перерывах учебных занятий в одной из аудиторий. В отдельном диалоге принимало участие от 2 до 11 человек. Всего было записано 58 диалогов средней продолжительностью 29 реплик (min=5, max=195): 29 собственно диалогов<sup>2</sup> средней продолжительностью 14 реплик (min=5, max=32), 29 полилогов средней продолжительностью 44 реплики (min=10, max=195).

### **2.2. Процедура исследования**

**На первом этапе** исследования осуществлялся сбор эмпирического материала по методу «скрытого магнитофона» (Земская и др., 1978), который предполагает получение предварительного согласия собеседников на осуществление аудиозаписи разговоров. Звукозаписывающее устройство

---

<sup>1</sup> - в общем случае употребляется термин «диалог» для обозначения речевого взаимодействия между собеседниками в противоположность монологу по признаку мены ролей «говорящий – слушающий». Внутри диалога может быть выделена самостоятельная форма полилога по признаку количества участников взаимодействия (ЛЭС, 1990).

<sup>2</sup> - термины «собственно диалог» и «полилог» употребляются для дифференциации речевого взаимодействия между двумя и большим количеством собеседников.

располагалось в аудитории незаметно для собеседников, что позволило сохранить естественность и непринужденность речевой продукции партнеров. Полученные аудиозаписи транскрибировались по методике Аткинсона-Херитаджа с учетом дополнений М.В. Китайгородской и Н.Н. Розановой (Atkinson, Heritage, 1984; Китайгородская, Розанова, 2005). Подобное транскрибирование позволяет отразить вербальную составляющую речи, которая передается с учетом повторений, самокоррекций, перебиваний и пр., фиксируя при этом ее интонационные особенности, выразительные паузы, другие имеющие смысловую нагрузку невербальные компоненты (смех, жесты, поведенческие проявления).

**На втором этапе** исследования определялась функциональная направленность реплик субъектов (с учетом ответных высказываний партнера) по методу интен-анализа (Ушакова и др., 2000). Составлялся алфавитный словарь интенций с их кратким описанием и примерами из речевого материала.

**На третьем этапе** исследования выделялись и характеризовались ведущие интенциональные направленности (ВИН) субъектов взаимодействия. Они отражают общие цели, к которым стремятся собеседники (осознанно или неосознанно), выражая конкретные, частные интенции. Описывалось интенциональное пространство неформального повседневного дискурса и типичные ВИН. Использовался  $\phi$ -критерий Фишера для сравнения пропорций и коэффициент  $\chi^2$ -Пирсона из пакета Statistica 6.0. Проводилась валидизация полученных данных с использованием формализованной экспертной оценки. Применялся коэффициент каппа Флейса для номинальных переменных и статистика отношения шансов (ОШ).

**На четвертом этапе** исследовалась интенциональная организация речевого взаимодействия собеседников. Выделялись реализуемые в дискурсе интенциональные паттерны. Исследовался и ответный отклик собеседника на реализованную партнером интенцию – безотлагательный, совмещенный, отсроченный или множественный. Изучались случаи неотрагирования манифестированных интенций. Выделялись типы интенциональных структур

повседневных диалогов. Использовался  $\phi$ -критерий Фишера для сравнения пропорций из пакета Statistica 6.0.

**На пятом этапе** осуществлялось сравнение интенциональной организации собственно диалогов и полилогов с последующим описанием общих черт и специфических особенностей. Применялся непараметрический критерий U-Манна-Уитни,  $\phi$ -критерий Фишера для сравнения пропорций из пакета Statistica 6.0.

### 2.3. Методики

Квалификация выраженных говорящим интенций осуществлялась с помощью метода интент-анализа, который активно разрабатывается сотрудниками Лаборатории психологии речи и психолингвистики ИП РАН (Павлова, 2004, 2005, 2007а, б; Павлова, Пескова, Григорьева, 2007; Павлова, Гребенщикова, 2014; Павлова, Афиногенова, 2014; Кубрак, 2007; Зачесова, 2007; Григорьева, Павлова, 2012; Гребенщикова, Зачесова, 2012, 2014 и др.). Он позволяет реконструировать реализованные в речи устремления субъекта и обнаружить их влияние на организацию дискурса (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2003). Оценка манифестированных интенций осуществляется с учетом ответных высказываний собеседника, а также их взаимосвязи с другими репликами разговора. Учитываются как типовые устремления собеседников (предложить, попросить, согласиться и т.п.), так и другие, часто завуалированные или неосознаваемые, интенции (осуществить самопрезентацию, проявить свое отношение и т.п.). При проведении интент-анализа принимается во внимание коммуникативный контекст. Он помогает адекватно охарактеризовать реализованные в разговоре интенции.

Метод интент-анализа, как и другие методы анализа речевого содержания, имеет интерпретативный характер, подобно тому, что происходит в естественной коммуникации, где восприятие и понимание интенций осуществляется посредством их интерпретации собеседником. Глубина и точность интент-анализа во многом зависят от уровня коммуникативной компетенции специалиста, его



реализующего. При этом необходима валидизация результатов подобного анализа, которая в нашем исследовании реализована путем проведения процедуры экспертной оценки. В качестве экспертов выступали психолингвисты, знакомые с данным методом и имеющие большой опыт квалификации интенций субъектов по речевым материалам.

Экспертная оценка осуществлялась в два этапа. На первом этапе 3 эксперта из числа сотрудников и аспирантов Лаборатории психолингвистики и психологии речи РАН, имеющих опыт интент-анализа, независимо друг от друга осуществляли квалификацию выраженных собеседниками интенций в эмпирическом материале. Полученные результаты обсуждались совместно, после чего принималось согласованное решение относительно категорий реализованных интенций, а также представлялась схема интенциональной структуры каждого диалога.

На втором этапе в процедуре экспертной оценки приняло участие дополнительно еще 2 эксперта-психолингвиста. Им предлагалось на условиях анонимности оценить выраженность категорий интенций в 3 представленных текстах разной продолжительности (от 13 до 34 реплик), проблематики (бытовой, учебной и личной) и количества собеседников (от 2 до 6 человек). Экспертам был предоставлен список интенций (составленный на основании проведенного ранее интент-анализа), в котором относительно каждой категории нужно было принять решение – реализована она субъектом N. в анализируемом диалоге или нет (дихотомическая шкала «да-нет») (образец бланка для формализованной экспертной оценки – в приложении 15). Общее количество категорий интенций, представленных для оценки экспертов, - 40, из них 24 категории были квалифицированы в результате проведенного интент-анализа как реализованные собеседниками, а 16 категорий – как не присущие партнерам. Для единообразия понимания экспертами представленных категорий в каждом бланке был приведен список квалифицируемых интенций с определениями (полный перечень интенций представлен в приложении 1).

Для оценки степени согласованности работы экспертов применялся коэффициент каппа Флейса; для оценки степени совпадения результатов интен- анализа разговоров с мнениями экспертов применялась статистика отношения шансов (ОШ) (Флейс, 1989).

## 2.4. Эмпирические и статистические гипотезы

**1 эмпирическая гипотеза** - ведущие интенциональные направленности дискурса различаются по выраженности составляющих их категорий интенций.

Сформулированы статистические гипотезы:

$H_0$  – категории интенций представлены в выделенных ведущих интенциональных направленностях дискурса с одинаковой частотой,

$H_1$  – категории интенций представлены в выделенных ведущих интенциональных направленностях дискурса с разной частотой.

**2 эмпирическая гипотеза** - интенции, реализуемые субъектом, получают отклик собеседника в разной последовательности (безотлагательно, отсроченно) и соотносительности (по типу «один к одному», совмещенно, множественно), что определяет различную структуру взаимодействия (линейную, разветвленную, узловую).

Сформулировано несколько статистических гипотез:

$H_0$  – реализуемые субъектами интенции отреагируются безотлагательно и отсроченно с одинаковой частотой,

$H_1$  – реализуемые субъектами интенции отреагируются безотлагательно и отсроченно с разной частотой.

$H_0$  – интенциональные паттерны, подразумевающие совмещенный, множественный или отклик партнера на реализованные интенции по типу «один к одному», имеют равные частоты встречаемости в повседневном дискурсе,

$H_1$  – интенциональные паттерны, подразумевающие совмещенный, множественный или отклик партнера на реализованные интенции по типу «один к одному», имеют различные частоты встречаемости в повседневном дискурсе.

$H_0$  – диалоги с линейной, разветвленной и узловой интенциональной структурой имеют одинаковую частоту встречаемости в повседневном дискурсе,

$H_1$  – диалоги с линейной, разветвленной и узловой интенциональной структурой имеют различную частоту встречаемости в повседневном дискурсе.

**3 эмпирическая гипотеза** - неотрагирование речевых интенций коммуникативным партнером сопряжено с факторами ситуационного, конвенционального и коммуникативного плана.

Сформулированы статистические гипотезы:

$H_0$  – варианты неотрагирования интенций, связанные с влиянием факторов ситуационного, конвенционального и коммуникативного плана, проявляются в повседневном дискурсе с одинаковой частотой,

$H_1$  – варианты неотрагирования интенций, связанные с влиянием факторов ситуационного, конвенционального и коммуникативного плана, проявляются в повседневном дискурсе с разной частотой.

**4 эмпирическая гипотеза** - полилогическое взаимодействие в сравнении с диалогическим имеет мультинаправленный характер и предполагает развертывание нескольких интенциональных линий.

Сформулировано несколько статистических гипотез:

$H_0$  – реализуемые в собственно диалогах и полилогах интенции получают безотлагательный, отсроченный, совмещенный и множественный отклики партнеров с одинаковой частотой,

$H_1$  – реализуемые в собственно диалогах и полилогах интенции получают безотлагательный, отсроченный, совмещенный и множественный отклики партнеров с разной частотой.

$H_0$  – варианты неотрагирования выражаемых интенций, связанные с влиянием факторов ситуационного, конвенционального и коммуникативного плана, проявляются в собственно диалогах и полилогах с одинаковой частотой,

$H_1$  – варианты неотрагирования выражаемых интенций, связанные с влиянием факторов ситуационного, конвенционального и коммуникативного плана, проявляются в собственно диалогах и полилогах с различной частотой.

$H_0$  – интенциональная структура линейного, разветвленного и узлового типов встречается в собственно диалогах и полилогах с равной частотой,

$H_1$  – интенциональная структура линейного, разветвленного и узлового типов встречается в собственно диалогах и полилогах с различной частотой.

Гипотеза  $H_0$  отвергалась на уровне значимости  $p < 0,05$ .

## **2.5. Способы обработки данных**

При математической обработке данных использовался стандартный пакет Statistica 6.0. (способы непараметрического анализа данных).

$\phi$ -критерий Фишера для сравнения пропорций использовался для сравнения относительной выраженности категорий интенций внутри и между отдельными ВИН (попарно); сопоставления частот встречаемости и относительного количества категорий интенций, относящихся к направленности партнера на себя, собеседника и коммуникацию / предмет обсуждения; сопоставления частот встречаемости интенциональных паттернов, подразумевающих совмещенный, множественный или отклик партнера по типу «один к одному» (попарно); сравнения частот встречаемости отреагированных, в том числе, безотлагательно, отсроченно и совмещенно (попарно), и неотрагированных интенций; сопоставления частот встречаемости интенций, имеющих различные варианты отсроченного и множественного отклика, а также полного неотрагирования; сравнения частот встречаемости интенций каждой из выделенных ВИН в собственно диалогах и полилогах (попарно); сопоставления частот встречаемости повторно выраженных категорий интенций в собственно диалогах и полилогах; сравнения частот встречаемости собственно диалогов и полилогов разной проблематики (учебной, бытовой) и интенциональной структуры (линейной, разветвленной).

Коэффициент  $\chi^2$ -Пирсона из пакета Statistica 6.0. (Наследов, 2006) использовался для сравнения ведущих интенциональных направленностей, в составе которых присутствуют одинаковые категории интенций (попарно).

Непараметрический критерий U-Манна-Уитни применялся для сравнения интенциональной насыщенности и наполнения собственно диалогов и полилогов; сравнения количества случаев отсроченного отреагирования и его вариантов, совмещенного, множественного отреагирования, а также полного неотреагирования и его возможных вариантов в собственно диалогах и полилогах; сопоставления собственно диалогов и полилогов по количеству случаев перебивания и обсуждаемых тем.

Коэффициент корреляции r-Спирмена применялся для обнаружения сопряженностей между переменными, которые характеризуют повседневные диалоги (длина диалога, отдельной реплики, количество собеседников, интенциональная насыщенность диалога и др.).

Стоит отметить, что в связи с выявлением значимой взаимосвязи между длиной диалога и количеством выраженных в разговоре интенций ( $r=0,97$ ), между длиной диалога и количеством случаев перебивания реплик ( $r=0,68$ ) для расчета некоторых переменных применялись следующие формулы:

интенциональная насыщенность диалога =  $\frac{\text{количество категорий интенций в диалоге}}{\text{длина диалога}}$

интенциональное наполнение диалога =  $\frac{\text{количество интенций в диалоге}}{\text{длина диалога}}$

количество отреагированных интенций (относительное) =  $\frac{\text{количество отреагированных интенций (абсол.)}}{\text{общее количество интенций в диалоге}}$

количество безотлагательно отреагированных интенций (относительное) =  $\frac{\text{количество безотлагательно отреагиров. интенций (абсол.)}}{\text{общее количество интенций в диалоге}}$

количество отсроченно отреагированных интенций (относительное) =  $\frac{\text{количество отсроченно отреагированных интенций (абсол.)}}{\text{общее количество интенций в диалоге}}$

количество совмещенно отреагированных интенций (относительное) =  $\frac{\text{количество совмещенно отреагированных интенций (абсол.)}}{\text{общее количество интенций в диалоге}}$

количество неотрагированных интенций =  $\frac{\text{количество неотрагиров. интенций (абсол.)}}{\text{общее количество интенций в диалоге}}$   
(относительное)

количество перебиваний =  $\frac{\text{количество перебиваний (абсолютное) в диалоге}}{\text{длина диалога}}$   
(относительное)

Для оценки согласованности работы экспертов применялся коэффициент каппа Флейса для номинальных переменных с участием двух экспертов (Флейс, 1989, с.227-240). Согласованность выявлялась между результатами интент-анализа трех представленных для экспертной оценки текстов. Для оценки степени совпадения результатов интент-анализа диалогов с мнениями экспертов применялась статистика отношения шансов (ОШ) (Флейс, 1989, с.74-88). Отношение шансов того, что оценки экспертов совпадают с результатами проведенного интент-анализа, определяется по формуле:  $w = \frac{p_{11} \cdot p_{22}}{p_{12} \cdot p_{21}} = \frac{n_{11} \cdot n_{22}}{n_{12} \cdot n_{21}}$  (Флейс), где  $p_{11}$  и  $p_{22}$  - вероятности схождения оценок (одновременное, т.е. показанное экспертами и интент-анализом, обнаружение / исключение интенций);  $p_{12}$  и  $p_{21}$  - вероятности расхождения результатов интент-анализа и оценок экспертов.

### **Глава 3. Эмпирическое исследование речевого взаимодействия собеседников в неформальном повседневном дискурсе**

#### **3.1. Интенциональное пространство неформального повседневного дискурса**

##### **3.1.1. Интенции, реализуемые коммуникантами в процессе взаимодействия**

Интент-анализ речевого материала выявил 53 категории интенций. Наиболее типичные для неформального повседневного дискурса интенциональные категории приведены в таблице 1.

Таблица 1.  
Интенциональные категории, характерные  
для неформального повседневного дискурса

№ п/п	Интенциональная категория	Количество случаев реализации
1	пояснить	238
2	подтвердить	176
3	уточнить	147
4	сообщить	139
5	информировать	128
6	предположить	120
7	выразить удивление	99

В полном объеме словарь выявленных интенций представлен в приложении 1. В нем приводится краткое описание каждой категории, количественные показатели ее выраженности и контекстные примеры реализации. Подобные примеры содержат ответные реплики собеседников, в которых отражаются различные варианты отклика на реализуемые интенции.

При номинации интенциональных категорий использованы формы глаголов совершенного вида, например, номинация «вызвать сочувствие» указывает на намерение собеседника вызвать определенное отношение к своим чувствам или чувствам другого. При этом избранные номинации могут отражать не самые частотные значения используемых глаголов. Некоторые интенциональные категории близки по смыслу. В этих случаях в постраничных сносках приводятся их дифференциальные признаки.

К примеру, наиболее частотная интенциональная категория «пояснить» следующим образом описывается в составленном нами словаре:

«Пояснить» – 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 к представленным сведениям и хочет узнать подробности.

Пример.

Партнер Л. высказывает предположение о том, что Св. потеряла свою социальную карту студента. Св. отклоняет это предположение и поясняет, что у карточки закончился срок действия. Л. удивлена и задает уточняющий вопрос. Св. поясняет сложившуюся 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 //*

В речевом материале выявлено 238 таких интенций, что составляет 10,3% от общего числа случаев проявления интенций».

Следует отметить, что нами выделена группа так называемых «эмоциональных» интенций («выразить недовольство», «выразить радость», «выразить удивление», «выразить обеспокоенность», «выразить сожаление»). Они составляют 8,3% общего количества проявленных интенций. В их выражении важную роль играют невербальные средства общения: интонация, темп речи, мимика, поза, жесты и др., которые позволяют говорящему наиболее точно передать свое эмоциональное состояние, а собеседнику – распознать и понять его.

### **3.1.2. Экспертная оценка результатов интенцент-анализа**

Оценка согласованности работы экспертов с применением коэффициента каппа Флейса (Флейс, 1989, с.227-240) показала, что работа экспертов согласованна, данные ими оценки не случайны ( $\chi$ -каппа=0,41,  $p=0,002$ ).

Для оценки степени совпадения данных интенцент-анализа диалогов с позициями экспертов применялась статистика отношения шансов (ОШ) (Флейс, 1989, с.74-88). Как показывает таблица 2, два эксперта в общей сложности произвели 108 оценок. Оценка отношения шансов того, что данные экспертами оценки совпадают с полученными в результате интенцент-анализа, оказалась достаточно высокой ( $w=7,1$ ; станд. ошибка  $w=3,34$  при  $p=0,02$ ): вероятность их совпадения более чем в 7 раз превышает вероятность их различия. Доверительный интервал отношения шансов  $w$  определялся через



логарифмические функции ОШ (Флейс, 1989, с.84). В нашем случае он оказался таков:  $2,6 < \text{ОШ} < 45,47$ . Полученный доверительный интервал показывает, что даже в худшем случае вероятность совпадения данных экспертами оценок с результатами осуществленного интент-анализа более чем в 2,5 раза превышает вероятность их различия. Можно заключить, что весь объем речевого материала с высокой вероятностью будет оценен экспертами так же, как он был оценен в результате проведенного интент-анализа.

Таблица 2. Количество совпадений и несовпадений результатов интент-анализа и оценок экспертов

Интенции		Оценки экспертов		Всего
		выражены	не выражены	
Оценка интент-анализа	выражены	$n_{11} = 47$	$n_{12} = 24$	$n_{1.} = 71$
	не выражены	$n_{21} = 8$	$n_{22} = 29$	$n_{2.} = 37$
Всего		$n_{.1} = 55$	$n_{.2} = 53$	$n_{..} = 108$

Таким образом, статистический анализ проведенной экспертизы данных интент-анализа показал, что эксперты работают согласованно, проставленные ими оценки не случайны и с высокой вероятностью совпадают с данными интент-анализа диалогов, что обеспечивает валидность его процедуры и надежность его результатов. Все это указывает также на то, что интенциональное пространство повседневных диалогов понятно и успешно восстанавливается экспертами.

Теперь перейдем к систематизации выделенных интенциональных категорий и составлению эмпирической типологии ведущих интенциональных направленностей.

### 3.1.3. Ведущие интенциональные направленности субъектов общения

Выделенные при анализе материала интенции по своему характеру могут быть отнесены к нескольким ведущим интенциональным направленностям субъектов общения. Такие интенциональные направленности отражают общие цели, которых хотят достичь собеседники в процессе взаимодействия (осознанно или неосознанно), выражая конкретные, частные интенции. Например, за

интенцией «посоветовать» можно усмотреть более общую направленность субъекта – побудить партнера к совершению действий, которые, по мнению говорящего, будут уместны и правильны в определенной обстановке.

Один из вариантов типологии проявляющихся в речи интенций представлен в работах Павловой Н.Д., Зачесовой И.А., Кубрак Т.А. и др. (Павлова, 1998, 2000, 2002б, 2005; Зачесова, 2002; Кубрак, 2007, 2009 и др.). Он предполагает выделение интенций, относящихся к различным референциальным объектам: партнер общения, сам говорящий субъект, окружающая действительность и др. Выявление ведущих интенциональных направленностей коммуникантов предложено в диссертационной работе Гребенщиковой Т.А. (Гребенщикова, 2012). Автор описывает 7 ведущих интенциональных направленностей (ВИН) собеседников, которые реализуются в семейном дискурсе, – «изменить мнение», «поддержать отношения с партнером», «уклониться» и пр., и дает их краткую характеристику.

Ведущие интенциональные направленности, выделенные в нашей работе, имеют свою специфику. В результате проведенного анализа выделено 8 ведущих интенциональных направленностей субъектов общения (таблица приложения 3). Некоторые из них частично перекрываются вследствие взаимосвязанности входящих в их состав интенций, которые составляют единое интенциональное пространство диалога. Каждая ВИН включает в себя несколько частных интенций, которые в диалоге подчинены одной общей цели, отраженной в наименовании ВИН.

Некоторые ВИН дополняют друг друга, имея общий вектор (например, «Побудить к действию» и «Побудить к общению, обсуждению»). Другие ВИН выступают антагонистами, отражая прямо противоположные цели коммуникации («Поддержать общение, обсуждение», напротив, «Уклониться, возразить, не поддержать»).

Обратимся к составу ВИН субъектов общения, который отражен в таблице 3, и рассмотрим подробно каждую из выделенных ВИН.

Таблица 3. Интенциональный состав ВИН субъектов общения

ВИН	Категории интенций	Кол-во интенций		ВИН	Категории интенций	Кол-во интенций	
		абсолютное	относительное (в %)			абсолютное	относительное (в %)
ВИН 1	попросить	66	37,5	ВИН 4	обещать	9	5
	предложить	40	22,7		выразить заботу	6	3,3
	дать указание	24	13,6		посочувствовать	4	2,2
	посоветовать	16	9,1		разрешить	4	2,2
	настоять	13	7,4		извиниться	3	1,7
	намекнуть	11	6,3	ВИН 5	отклонить	75	34,5
	напомнить	6	3,4		уйти от ответа	62	28,4
ВИН 2	предположить	120	33,1		критиковать	7	3,2
	поинтересоваться	88	24,2		оправдаться	21	9,6
	запросить информацию	77	21,2		завершить разговор	11	5,1
	привлечь внимание / вовлечь в разговор	52	14,3		выразить недовольство	38	17,4
	узнать мнение	14	3,9		обвинить	2	0,9
	поприветствовать	7	1,9	обещать	2	0,9	
	настоять	3	0,8	ВИН 6	убедить	14	38,9
	напомнить	2	0,6		скорректировать	13	36,1
ВИН 3	пояснить	238	26,3		предупредить	6	16,7
	подтвердить	176	19,4		вызвать сочувствие	3	8,3
	уточнить	147	16,3	ВИН 7	выразить удивление	99	37,1
	сообщить	139	15,4		выразить иронию	71	26,6
	информировать	128	14,2		выразить сожаление	22	8,2
	рассказать	34	3,8		выразить радость	10	3,8
	обозначить участие в разговоре	24	2,7		выразить недовольство	39	14,6
	обозначить понимание партнера	16	1,8		выразить обеспокоенность	22	8,2
	разрешить	1	0,1		упрекнуть	4	1,5
ВИН 4	пошутить	59	32,8		ВИН 8	выразить свое мнение	83
	успокоить	32	17,8	похвастаться		37	23,7
	похвалить	15	8,3	пожаловаться		31	19,9
	солидаризоваться	15	8,3	вызвать сочувствие		5	3,2
	развлечь	12	6,7		<b>Всего</b>	<b>2299</b>	
	поблагодарить	11	6,1				
	помочь	10	5,6				

В процессе взаимодействия субъект нередко стремится побудить собеседника к совершению определенных действий. Выражение этих побуждений может иметь демократичный или, напротив, авторитарный оттенок. Обе названные группы формируют **ВИН 1 «Побудить к действию»**, интенции которой реализованы 176 раз в 7 частных категориях. Интенции первой, «более демократичной», группы имеют большую выраженность<sup>3</sup> и составляют 79% от их общего количества в данной ВИН. Это такие категории интенций, как: «попросить» - 37,5% от общего числа интенций ВИН 1 («*Ой / объясните мне / как решать такие задачки //*»), «предложить» - 22,7% («*Пойдем сейчас к научной // <...> Прогуляем последнюю пару //*»; «*Кс. / я твою [стипендию] А. отдам?*»), «посоветовать» - 9,1% («*Вон / спросите у девушки Ж. //*»; «*Одевайтесь / девочки / теплее!*»), «намекнуть» - 6,3% («*А ты больше ей ничего не должен? <...> - Все так намекают!*»), «напомнить» - 3,4% («*Я отчет даже еще не писала / надо отчет писать //*»; «*Скажи Кс. / что ей нужно посмотреть то / что принесли //*»). Ко второй группе можно отнести две интенции: «дать указание» - 13,6% («*И. / иди сюда!*»; «*Садись //*»; «*Д. / рассказывай / что было [на лекции] //*»), «настоять» - 7,4% («*Может откроете что-нибудь? - Просто / видишь / здесь не открывается [форточка] // <...> - **Здесь открывается! Я открывала //***»). Соотношение различных категорий интенций в составе ВИН 1 иллюстрирует рисунок 1.

---

<sup>3</sup> Частота встречаемости первой группы интенций статистически выше частоты встречаемости интенций второй группы (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

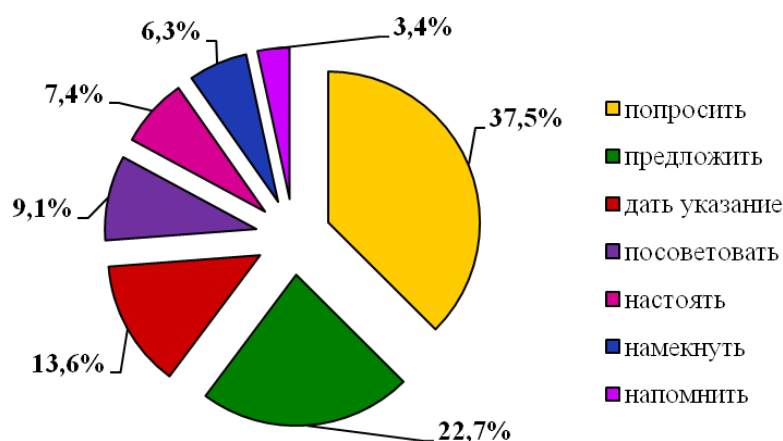


Рисунок 1. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Побудить к действию» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

Определенное сходство с описанной выше ведущей интенциональной направленностью имеет **ВИН 2 «Побудить к общению, обсуждению»**. Относящиеся к ней интенции направлены на стимулирование процесса обсуждения, инициирование общения с другими коммуникантами. В составе ВИН «Побудить к общению, обсуждению» было выделено 8 категорий интенций с частотой реализации 363 случая. Как свидетельствует рисунок 2, в этой ВИН преобладают следующие категории интенций: «предположить» - 33,1% («*А на завтра ничего не надо [делать] / да? На четверг тоже ничего не надо?*»), «поинтересоваться» - 24,2% («*Ты не разочаровалась / что пошла к ней?*»; «*Что тебе не нравится?*»; «*А мы вообще друг другу нужны / В.?*»), «запросить информацию» - 21,2% («*А где моя ручка?*»; «*Чего-нибудь задавали?*»), «привлечь внимание / вовлечь в разговор» - 14,3% («*Слушай / а ты мне сможешь в четверг дать диктофон?*»; «*К. / тебе сейчас Н. кое-что передаст //*»; «*Миша / Миш // Хочешь / я тебя порадовать?*»)⁴. Также в состав ВИН 2 входят менее частотные интенции: «узнать мнение» («*А музыка как тебе? - Музыка мне понравилась//*»), «поприветствовать» («*Привет / девочки//*»; «*Здрассте // - Здрассте / здрассте //*»),

⁴ Каждая из интенций («предположить», «поинтересоваться», «запросить информацию», «привлечь внимание / вовлечь в разговор») встречается чаще любой из интенций («узнать мнение», «поприветствовать», «настоять (на обсуждении)», «напомнить») (сравнение пар пропорций преобладающей и малочастотной интенций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

«настоять» (на обсуждении) («*А ты откуда узнала? - Ну я это // - Ну-ка / ну-ка!*»), «напомнить» (о незаконченной теме) («*Ну так ты не ответила на мой вопрос//*»).

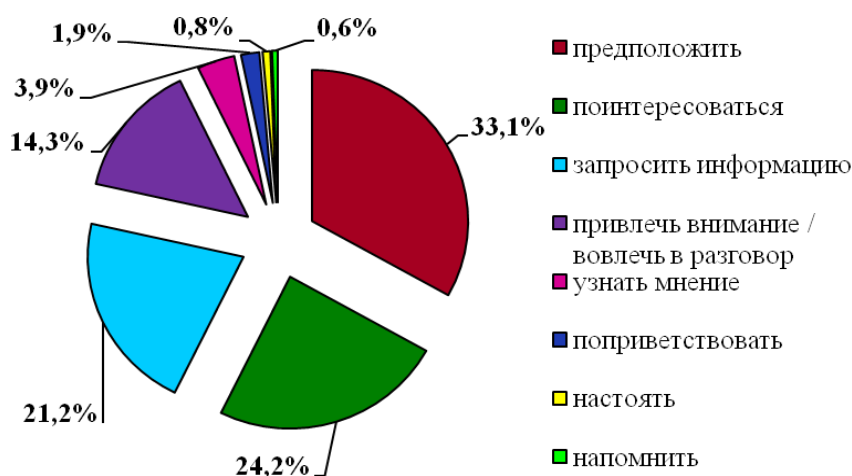


Рисунок 2. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Побудить к общению, обсуждению» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

Интенции, образующие **ВИН 3 «Поддержать общение, обсуждение»**, направлены на развитие обсуждения и продолжение общения собеседников. Эта ВИН реализуется в 9 категориях интенций, проявляющихся в 903 случаях. Преобладающими являются такие интенциональные категории, как: «пояснить» - 26,3% («*Ой / а у нас стипендию выдают?! - Да / А. сегодня поехала // Завтра //*»), «подтвердить» - 19,4% («*У [твоей] мамы высшее образование? – Да //*»), «уточнить» - 16,3% («*Ты будешь перерисовывать? - Куда? - <...> Ну с этого листочка //*»), «сообщить» - 15,4% («*А в детстве я делала по-другому // Я видела вот такую [большую] собачку и начинала с ней целоваться //*»), «информировать» - 14,2% («*Куда Л. пропала? – Л. в больнице лежит // Она две недели уже // Простыла //*»)<sup>5</sup>. Также к ВИН 3 относятся такие интенции, как «рассказать» («*Я тут нашла фотки своих крыс / когда они были маленькие // Я думала / я их растеряла // Они у меня валялись на рабочем столе // Потом слетела винда // Я*

<sup>5</sup> Каждая из интенций («пояснить», «подтвердить», «уточнить», «сообщить», «информировать») встречается чаще любой из интенций («рассказать», «обозначить участие в разговоре», «обозначить понимание партнера», «разрешить») (сравнение пар пропорций преобладающей и малочастотной интенций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

думала / что все // А вчера / короче / начала удалять с фотика / чтобы там // Сфоткать сегодня и нашла их // Они такие крошки там! Такая прелесть прям! М-м-м // Усатые такие // Полосатые // Машки-мишки //»), «обозначить участие в разговоре» («В. // - А // - А с кем я там [записан в группе]?»), «обозначить понимание партнера» («К следующей пятнице [письменное задание]/ да? - Да / к следующей пятнице // - Угу //»), «разрешить» («Можно зайти с вами поговорить? - **Можно** // Зайдите //»). Стоит отметить, что представленность данной ВИН в дискурсе свидетельствует, с одной стороны, о кооперативном характере взаимодействия, с другой – о преобладании направленных на коммуникацию т.н. фатических интенций партнеров общения.

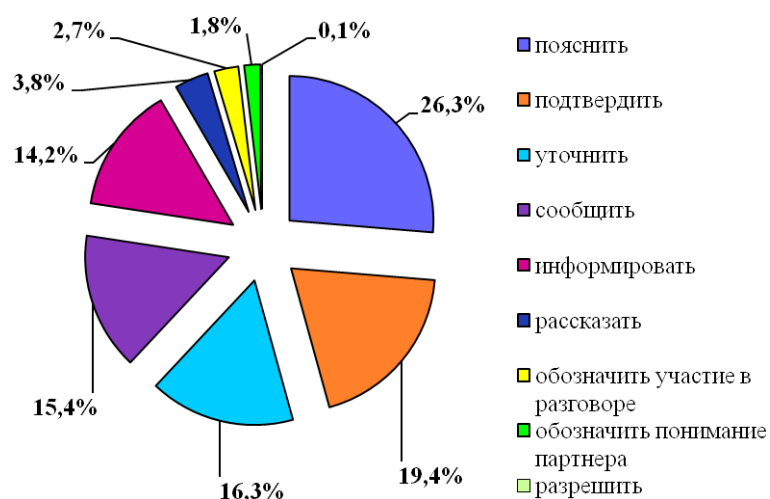


Рисунок 3. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Поддержать общение, обсуждение» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

Ведущая интенциональная направленность «**Поддержать партнера и его действия**» (ВИН 4) функционально сходна с предыдущей, однако формирующие ее интенциональные категории обнаруживают устремленность субъекта на партнера и его действия, а не на процесс коммуникации. Эта ВИН оказалась самой категориально насыщенной – в ее составе 12 интенциональных категорий, имеющих в общей сложности 180 реализаций. Как видно на рисунке 4 и в таблице 3, в повседневном дискурсе ВИН 4 чаще обнаруживается в интенциях «пошутить» - 32,8% («Знаешь / давай я тебя стукну и все сразу пройдет!»;) и «успокоить» - 17,8% («Да не волнуйтесь Вы так / она нормальная!»), чем

«похвалить» - 8,3% («Д. / молодец!»), «солидаризоваться» - 8,3% («Я бы собаку с улицы умудрилась притащить домой // - Я бы тоже / кстати //») и «развлечь» - 6,7% («Я как всегда забыла! Прикинь / я выпила таблетку / чтобы не забыть // И забыла // Поесть //»)⁶.

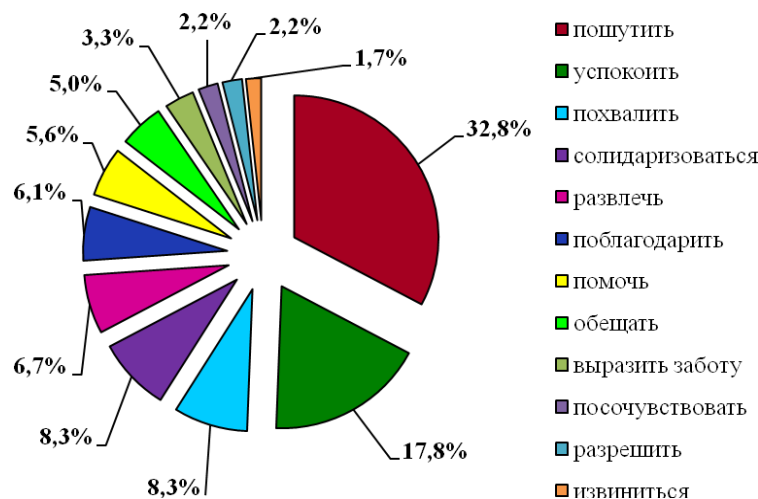


Рисунок 4. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Поддержать партнера и его действия» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

Также ВИН 4 формируют такие интенции, как «поблагодарить» («Ладно / спасибо вам большое//»), «выразить заботу» («Ты чего приболела так / М.?»; «С. / ты / чего / вообще не кушаешь?! - Кушаю // - Я за тебя прям боюсь уже!»), «посочувствовать» («Меня посылает \*\*\*! Я к нему подхожу / а он / все-все / я занят // - Не везет //»), «извиниться» («И. / <...> я забыл все [заполненные тесты] в общем сегодня // Я принесу завтра // - Если принесешь // - Не / ну не обижайся!»), «помочь» («Представляешь! Я забила все свои данные в статистику // <...> Но у меня ничего не действительно // - Ну ты наверно Crack не сделала //»), «разрешить» («Возьми [ручку] у Маши // - Ну берите //»), «обещать» («Я теперь каждый день ходить буду!»). Выражая интенции этой ВИН, говорящий стремится к развитию межличностных отношений с субъектом общения, подчеркивая свое расположение и заинтересованность им.

⁶ Каждая из интенций («пошутить», «успокоить») встречается чаще любой из интенций («похвалить», «солидаризоваться», «развлечь») (сравнение пар пропорций преобладающей и малочастотной интенций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,005$ ).



К ВИН 5 «Уклониться, возразить, не поддержать» относятся 8 категорий интенций, которые реализуются в 218 случаях. Эта ВИН отражает тенденции избежать обсуждения темы, уклониться от общения с собеседником, не поддерживать его. При этом говорящий не имеет целью поссориться с партнером или обидеть его, а лишь указать на имеющиеся разногласия относительно обсуждаемой темы или наличие иной точки зрения. Появление интенций, формирующих ВИН 5, в процессе диалога не приводит к острой конфронтации коммуникантов: наиболее конфликтная интенция «обвинить» («*Мои номера раздают направо и налево / блин! - Это не я был! - Врешь!*») занимает по выраженности в дискурсе одно из последних мест (0,9% от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН). Преобладающая часть интенциональных категорий данной ВИН соотносится с выражением субъектом мнений или оценок, отличных от высказанных партнером<sup>7</sup>: «отклонить» - 34,5% («*Ты похудела?! - Я-то нет // - Я вообще не худела //*»), «выразить недовольство» - 17,4% («*И вообще очень зазря он [преподаватель] развел эту дискуссию // Ничего он не успел!*»), «критиковать» - 3,2% («*Везет! Везет же / что тебе жарко-то / а! - «Не вижу разницы // Какая разница / жарко / холодно? //*»). Тенденция уклониться от обсуждения или ответственности проявляется в интенциональных категориях «уйти от ответа» - 28,4% («*Цены высокие [в баре]? - Ну как? В Москве вообще цены высокие //*»), «оправдаться» - 9,6% («*Я читала все на самом деле / я просто не успела подготовиться //*»), «завершить разговор» - 5,1% («*Сейчас приеду домой / буду чистить [шторы] // Ладно / пока // - Пока //*») и «обещать» - 0,9% («*Я учебник нашел [и вернул] / а лекции я тебе наверно завтра [принесу]//*»). Отдельно стоит остановиться на интенциональной категории «оправдаться», которая реализуется в нескольких вариантах. В некоторых случаях говорящий уклоняется от выполнения предложенных ему партнером или обещанных

---

<sup>7</sup> Суммарная частота встречаемости интенций, направленных на выражение отличного от собеседника мнения / оценки («отклонить», «выразить недовольство», «критиковать»), статистически выше суммарной частоты встречаемости интенций, направленных на уклонение от обсуждения / ответственности («уйти от ответа», «оправдаться», «обещать», «завершить разговор») (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера, ф-критерий,  $p=0,01$ ).

действий («*Не успеешь [прочитать книгу]? - Нет // <...> Мне просто нужно еще перечитать и исправить свой реферат по \*\*\* //*»; «*Только не говори опять / что не принесешь [заполненный бланк]! - У меня дома лежит / я забыл //*»); в другом варианте он старается избежать возможного неодобрения со стороны собеседника («*Я читала все [весь доклад] на самом деле / я просто не успела подготовиться //*»); в третьем - пытается возразить («*Мои номера раздают направо и налево / блин! - Это не я был!*»). Реализация интенции «завершить разговор» представляется крайним случаем уклонения партнера от общения / обсуждения. Она может относиться к случаю одностороннего прерывания общения («*То есть можно будет сдать [экзамены] письменно в случае провала? - Да // - Это все / что меня интересовало*»), но обычно ее проявление подготавливается в ходе взаимодействия собеседников («*Все / я пошла // - Давай // - Пока // - Пока //*»).

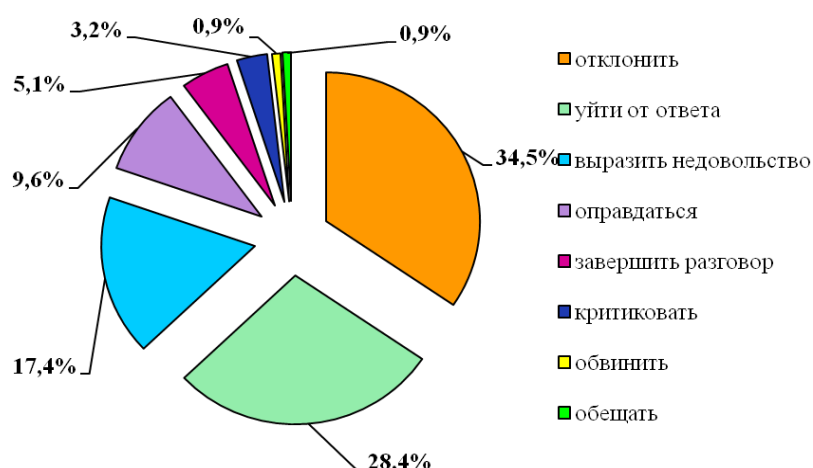


Рисунок 5. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Уклониться, возразить, не поддержать» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

**ВИН 6 «Изменить мнение партнера»** обнаруживается достаточно редко (всего 36 реализаций) и представлена только 4 категориями. Намерение повлиять на мнение другого не относится в анализируемом виде дискурса к числу основных и проявляется в процессе взаимодействия в связи с другими устремлениями собеседников. Как видно на рисунке 6 и в таблице 3, в ВИН 6 включены следующие интенции: «убедить» - 38,9% («*Ну так у тебя вся пятница*

свободна // А так нужно куда-то ехать // И в четверг ехать и в пятницу ехать»), «скорректировать» - 36,1% («Ты завтра идешь [на практику]? - **Не завтра / а послезавтра** //»), «предупредить» – 16,7% («Ты не поймешь у нее [лекции] //»; «В час [ночи] лучше в метро не ездить //»), «вызвать сочувствие» – 8,3% («**Вообще он** [преподаватель] **какой-то грустный сегодня** //).

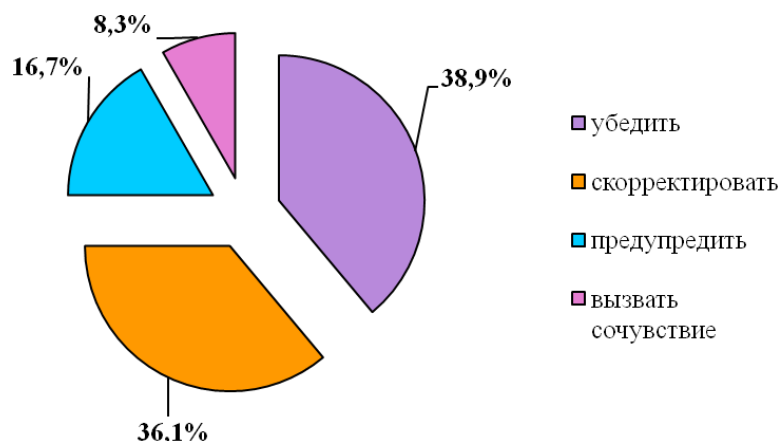


Рисунок 6. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Изменить мнение партнера» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

В процессе общения коммуникант нередко стремится показать свое отношение к происходящему или обсуждаемому в диалоге, рассказать собеседнику о своем внутреннем состоянии. Такого рода интенции объединены нами в **ВИН 7 «Выразить отношение, состояние»**. Эта ВИН представлена в материале в 7 категориях и имеет 267 реализаций. В ней преобладает эмоциональная составляющая, что характерно для спонтанного неофициального диалога: «выразить удивление» - 37,1% («... у нас последнее занятие будет // **Контрольная** // - **Контрольная?!**»), «выразить недовольство» – 14,6% («**Я ненавижу доклады делать вообще!**»), «выразить сожаление» – 8,2% («**Сегодня до конца** [занятий] **придется сидеть!** Сегодня еще к научной идти //»), «выразить обеспокоенность» – 8,2% («Я помню / мы с И. шли у нее в городке <...> И сзади такой собачий лай <...> // **Кошмар вообще! Я нигде так не видела!**»), «выразить радость» – 3,8% («Ой / М. / как вовремя ты пришел!»)<sup>8</sup>. В данную ВИН

<sup>8</sup> Суммарная частота встречаемости «эмоциональных» интенций («выразить удивление», «выразить недовольство», «выразить сожаление», «выразить обеспокоенность») статистически выше суммарной частоты встречаемости

также включены интенции «выразить иронию» – 26,6% («Ну на вопрос / боязливый ли ты человек / без высшего образования ну никак не ответить!») и «упрекнуть» – 1,5% («Клёво ты ходишь! Сегодня пришла на полпары!») (рисунок 7 и таблица 3).

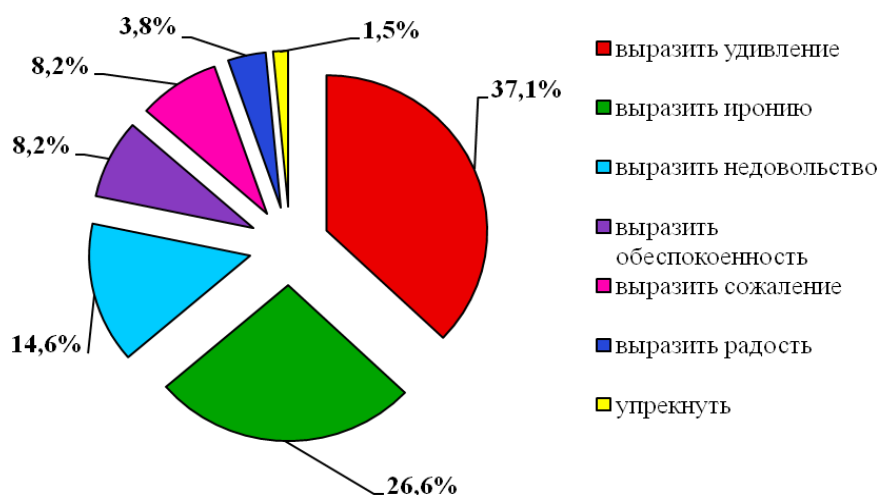


Рисунок 7. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Выразить состояние, отношение» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

Интенции **ВИН 8 «Проявить или охарактеризовать себя»** соответствуют тому уровню взаимодействия, на котором собеседники стремятся проявить свою индивидуальность, заявить о себе, вызвать определенное отношение / впечатление. Было выделено 4 категории интенций, имеющих 156 реализаций в дискурсе. Преобладающими являются категории: «выразить свое мнение» - 53,2% («Да ну / я бы еще раз на третьем курсе не училась / сложно //»), «похвастаться» - 23,7% («Я вчера / представляешь / приготовила такое вкусное мясо!»), «пожаловаться» – 19,9% («Я как на работу еду / так у меня все болит //»)⁹. Также к ВИН 8 относится категория «вызвать сочувствие» («Полночи не спала! Кошмар! <...> Блин / меня даже колотит из-за того / что я хочу спать!»), однако она немногочисленна (3,2%) (рисунок 8 и таблица 3).

условно «рациональных» интенций («выразить иронию», «упрекнуть») (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

⁹ Каждая из интенций («выразить свое мнение», «похвастаться», «пожаловаться») встречается чаще интенции «вызвать сочувствие» (сравнение пар пропорций преобладающей и малочастотной интенций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

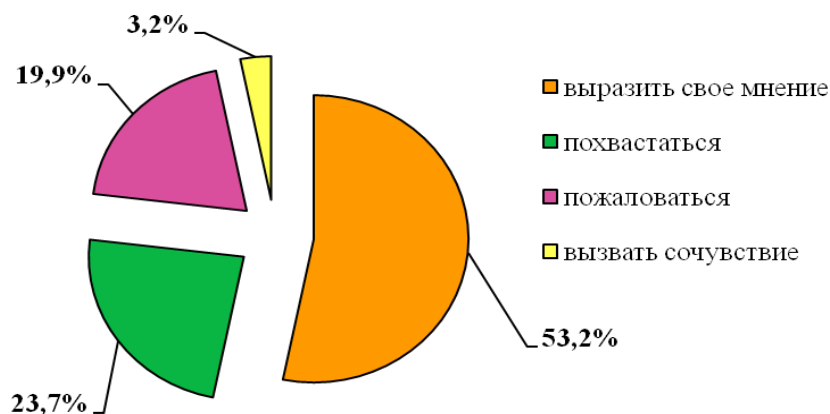


Рисунок 8. Выраженность типовых интенциональных категорий в ведущей интенциональной направленности «Проявить или охарактеризовать себя» (в % от общего числа интенций, относящихся к данной ВИН).

Как показал проведенный анализ, ведущие интенциональные направленности субъектов общения, как правило, имеют в своем составе различные категории интенций (что иллюстрирует и рисунок приложения 13). Однако в некоторых (немногочисленных) случаях, как и при изучении других видов дискурса (Гребенщикова, 2012), не было возможности отнести категорию интенций к одной ВИН. Остановимся на этих случаях более подробно.

Интенция «напомнить» входит в состав ВИН 1 (побудить к действию) и ВИН 2 (побудить к общению, обсуждению). В первом случае субъект стремится напомнить партнеру о необходимости совершения определенных действий («*Чего ты просила меня сказать? Я забыла// - <...> Скажи К. / что ей нужно посмотреть то / что принесли //*»), во втором напоминает о необходимости продолжить обсуждение, которое было прервано ранее («*Ну так ты не ответила на мой вопрос //*»).

Интенция «настоять» также относится к двум ВИН. Она входит в ВИН 1 (побудить к действию) в том случае, если коммуникант хочет добиться от партнера совершения действий («*Ну уйди после \*\*\* и спать // - Мне / к научной надо // - Ну после \*\*\* и иди //*»). Если он настаивает на обсуждении какой-либо темы / вопроса («*А ты откуда узнала? - Ну я это // - Ну-ка / ну-ка!*»), данная интенция относится к ВИН 2 (побудить к общению, обсуждению).

Интенция «разрешить» также имеет два аспекта – позволить собеседнику принять участие в текущей коммуникации, как правило, в ответ на его просьбу («*Можно зайти с вами поговорить? - Можно // Зайдите //*») и позволить совершить какие-либо практические действия («*Возьми [ручку] у Маши // - Ну берите //*»). В первом случае эта интенция относится к ВИН 3 (поддержать общение, обсуждение), а во втором – к ВИН 4 (поддержать партнера и его действия).

Случаи актуализации интенции «обещать» также неоднородны. В одних вариантах говорящий берет на себя добровольное обязательство сделать что-либо («*Я теперь каждый день ходить [на лекции] буду!*»); интенция обещать при этом относится к ВИН 4 (поддержать партнера и его действия). Вместе с тем, встречается несколько случаев, когда интенция «обещать» реализуется в контексте извинения за ранее невыполненное обещание («*И. / <...> я забыл все [заполненный тест] в общем сегодня // Я принесу завтра //*»). В этом варианте рассматриваемая интенциональная категория относится к ВИН 5 (уклониться, возразить, не поддержать).

Интенция «выразить недовольство» в зависимости от условий ее актуализации может быть включена в ВИН 5 (уклониться, возразить, не поддержать) и ВИН 7 (выразить отношение, состояние). Если говорящий выражает свое отрицательное отношение к собеседнику или третьим лицам, упоминаемым в разговоре («*И вообще очень зазря он [преподаватель] развел эту дискуссию // Ни хрена он не успел!*»), то интенция относится к ВИН 5. Если он выражает свое негативное отношение к каким-либо действиям / ситуации («*Я ненавижу доклады делать вообще!*»), то интенция относится к ВИН 7.

Еще одна интенция, которая представлена в составе двух разных ВИН, - это интенция «вызвать сочувствие». В одних случаях говорящий стремится пробудить отзывчивое, участливое отношение собеседника к чувствам других людей («*Чего было-то [на лекции]? - Смотрели фильм // <...> Вообще он [преподаватель] какой-то грустный сегодня //*»). Тогда данная интенция

относится к ВИН 6 (изменить мнение партнера). В других случаях субъект стремится вызвать сочувствие к себе самому («О-о-о / как меня колба-асит! <...> Полночи не спала! Кошмар! <...> Блин / меня даже колотит из-за того / что я хочу спать!»). Тогда эта интенция относится к ВИН 8 (проявить или охарактеризовать себя).

Было проведено попарное сравнение ведущих интенциональных направленностей, в составе которых присутствуют одинаковые категории интенций, с использованием коэффициента  $\chi^2$ -Пирсона. Обнаружены статистически значимые различия между этими ВИН ( $p < 0,001$ ; значения  $\chi^2$ -Пирсона и степени свободы  $df$  для каждого случая приведены в таблице приложения 2).

Таким образом, на основе проведенного анализа интенционального состава ВИН можно сделать вывод о том, что выделенные ведущие интенциональные направленности субъектов взаимодействия различаются и имеют свою качественную специфику.

На рисунке 9 показана относительная выраженность в повседневном дискурсе каждой из 8 рассмотренных ведущих интенциональных направленностей. Можно видеть, что преобладающими являются ВИН 3 «Поддержать общение, обсуждение» (39,2%), ВИН 2 «Побудить к общению, обсуждению» (15,8%), ВИН 7 «Выразить отношение, состояние» (11,6%) и ВИН 5 «Уклониться, возразить, не поддержать» (9,5%)<sup>10</sup>. Примерно в равных долях в материале представлены ВИН 4 «Поддержать партнера и его действия» (7,8%), ВИН 1 «Побудить к действию» (7,7%) и ВИН 8 «Проявить или охарактеризовать

---

<sup>10</sup> Частота встречаемости интенций ВИН 3 статистически выше частоты встречаемости интенций ВИН 2 (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ); частота встречаемости интенций ВИН 2 статистически выше частоты встречаемости интенций ВИН 7 (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,001$ ); частота встречаемости интенций ВИН 7 статистически выше частоты встречаемости интенций ВИН 5 (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,0303$ ); частота встречаемости интенций ВИН 5 статистически выше частоты встречаемости интенций ВИН 4 (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,0179$ ).

себя» (6,8%)<sup>11</sup>. Наименее частотной оказалась ВИН 6 «Изменить мнение» – 1,6%<sup>12</sup>.

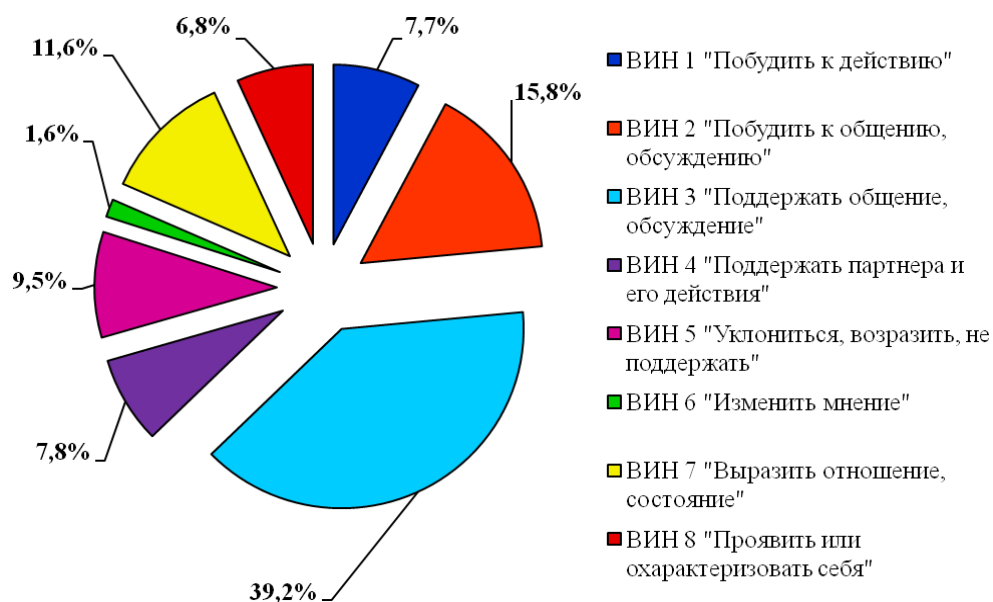


Рисунок 9. Относительная выраженность ведущих интенциональных направленностей дискурса (в % от общего количества выявленных интенций, n=2299).

Представленные данные выявляют приоритетную направленность дискурса на поддержание и развитие коммуникации (интенции ВИН 2 и ВИН 3), а также регуляцию межличностных отношений (интенции ВИН 4 и ВИН 5). Также стоит отметить эмоциональную насыщенность неформального повседневного дискурса, на что указывает представленность интенций ВИН 7 в речевом материале: они занимают третье место по выраженности после интенций ВИН 3 (первое место) и интенций ВИН 2 (второе место).

Проведенное сравнение описанной типологии ВИН с представленной в работе Т.А. Гребенщиковой и И.А. Зачесовой на материале повседневного семейного дискурса (Гребенщикова, Зачесова, 2014) обнаруживает различия в относительном соотношении выделенных ВИН. Так, ВИН «Поддержать отношения с партнером» в семейном дискурсе наиболее выражена и составляет

<sup>11</sup> Частоты встречаемости интенций ВИН 4 и ВИН 1 значимо не различаются (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p=0,8991$ ); частоты встречаемости интенций ВИН 1 и ВИН 2 значимо не различаются (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p=1981$ ).

<sup>12</sup> Частота встречаемости интенций ВИН 2 статистически выше частоты встречаемости интенций ВИН 6 (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p<0,0001$ ).



39,03% общего количества выявленных интенций; в то время как схожая по смыслу ВИН «Поддержать партнера и его действия» в повседневном дискурсе в студенческой среде выражена значительно меньше<sup>13</sup> (7,8%). ВИН «Поддержать обсуждение» в семейном дискурсе составляет 15,82%, а в исследуемом дискурсе она проявляется значительно чаще\*<sup>14</sup> (39,2%). ВИН «Побудить к обсуждению» в повседневном семейном дискурсе составляет 10,87%, а в нашем материале она более частотна\* (15,8%). Интенции, составляющие ВИН «Уклониться, возразить, не поддержать» (9,5%), в семейном дискурсе относятся к двум различным ВИН - «Уклониться» (10,07%) и «Выступить против партнера» (4,72%) и обнаруживают большую\* выраженность по сравнению с повседневным дискурсом в студенческой среде. В семейном дискурсе значительно чаще\* проявляются интенции, составляющие ВИН «Изменить мнение» (9,64% против 1,6%). В семейном дискурсе обнаруживается столкновение интересов партнеров, стремление переубедить собеседника, склонить его на свою сторону. В повседневном дискурсе в студенческой среде ярко выраженных вариантов конфронтации не выявлено: собеседники стараются избегать конфликтов и ухудшения межличностных отношений. Интенции ВИН «Побудить к действию» выражены в повседневном семейном и исследуемом дискурсе в равной степени<sup>15</sup> (9,84% и 7,7% соответственно). Кроме того, в изучаемом дискурсе дополнительно выделяются ВИН «Выразить отношение, состояние» и ВИН «Проявить или охарактеризовать себя», что отражает специфику ситуации взаимодействия. Таким образом, семейный дискурс направлен на регуляцию повседневной жизни семьи и развитие внутрисемейных отношений; в то время как в повседневном дискурсе в студенческой среде прослеживается направленность на процесс

---

<sup>13</sup> Частота встречаемости интенций ВИН «Поддержать отношения с партнером» статистически выше частоты встречаемости интенций ВИН «Поддержать партнера и его действия» (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

<sup>14</sup> Знаком «\*» обозначены случаи значимых различий между соответствующими пропорциями (угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

<sup>15</sup> Частоты встречаемости интенций ВИН «Побудить к действию» в повседневном семейном и студенческом дискурсе значимо не различаются (угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,012$ ).

общения, обсуждение актуальных тем, а также на регуляцию отношений собеседников.

Как уже отмечалось в теоретическом обзоре, во многих работах (Павлова, 2000, 2005; Зачесова, 2002, 2007; Кубрак, 2009 и др.) типология манифестируемых субъектом интенций основана на выделении референциальных объектов. В этом плане по результатам проведенного анализа в повседневном дискурсе в студенческой среде, как и в других видах повседневного дискурса (Зачесова, 2002, 2007; Зачесова, Гребенщикова, 2007), обнаруживаются три направленности субъектов общения – на себя, на предмет разговора / коммуникацию и на партнера общения (Афиногенова, 2012а). По степени выраженности этих направленностей в материале выявлено преобладание общей интенциональной направленности на коммуникацию и предмет обсуждения (59,9% от общего количества зафиксированных в материале интенций) (таблица приложения 4). Направленность субъекта на партнера общения имеет меньшую выраженность в речевом материале (32,4% от общего количества зарегистрированных интенций)<sup>16</sup>, однако наиболее многообразна по составу входящих в нее интенциональных категорий (34 категории). Собеседники используют больше разнообразных вариантов выражения своих намерений, адресованных субъекту общения, нежели направленных на коммуникацию и предмет обсуждения<sup>17</sup>. Это указывает на исключительную важность партнера коммуникации для говорящего в процессе взаимодействия. Как и ожидалось, направленность субъектов общения на себя наименее разнообразна по составу (5 категорий интенций) и манифестируется значительно реже (7,7%).

---

<sup>16</sup> Частота встречаемости интенций, составляющих направленность субъекта на коммуникацию и предмет обсуждения, статистически выше частоты встречаемости интенций, составляющих направленность на партнера коммуникации (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

<sup>17</sup> Относительное количество категорий интенций, относящихся к направленности на партнера коммуникации, статистически больше относительного количества категорий интенций, относящихся к направленности на коммуникацию и предмет обсуждения (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,006$ ).

В результате проведенного анализа также выявлено, что преобладающие по общему количеству в материале интенции, направленные на предмет разговора и коммуникацию, входят в состав лишь некоторых ведущих интенциональных направленностей субъектов общения (ВИН 2, ВИН 3, ВИН 5, ВИН 7). При этом менее частотные стремления субъекта, направленные на партнера коммуникации, содержатся во всех выделенных ведущих интенциональных направленностей, кроме ВИН 8 «Проявить или охарактеризовать себя» (таблица приложения 5). Таким образом, общая направленность на партнера коммуникации занимает важное место в общей структуре повседневного дискурса.

Представленные результаты анализа интенциональной организации повседневного дискурса, полученные исходя из типологии интенций по референциальным объектам, еще раз подтверждают общий тезис о том, что собеседники нацелены как на коммуникацию, поддержание и развитие обсуждаемых тем, так и на партнера, регуляцию межличностных отношений с ним.

\* \* \*

Итак, представленные результаты указывают на соподчиненность речевых интенций субъектов, которые формируют 8 различных ведущих интенциональных направленностей (ВИН): побудить к действию; побудить к общению / обсуждению; поддержать общение / обсуждение; поддержать партнера и его действия; уклониться, возразить, не поддержать; изменить мнение партнера; выразить отношение, состояние; проявить / охарактеризовать себя.

Наиболее частотные интенциональные категории («подтвердить», «пояснить», «уточнить», «сообщить», «информировать», «предположить») относятся к преобладающим в неформальном повседневном дискурсе ВИН «Поддержать общение, обсуждение» и ВИН «Побудить к общению, обсуждению». Эти ВИН отражают приоритетную направленность субъектов на поддержание и развитие коммуникации, что указывает на кооперативный характер текущего взаимодействия.

Также частотными оказались ВИН «Поддержать партнера и его действия» и «Уклониться, возразить, не поддержать», что демонстрирует выраженную направленность на регуляцию межличностных отношений и поддержание позитивного психологического климата.

Проявление собеседниками интенций ВИН «Уклониться, возразить, не поддержать» в процессе речевого взаимодействия не приводит к острой конфронтации: говорящий не стремится поссориться с партнером или обидеть его, а лишь указывает на имеющиеся разногласия относительно обсуждаемой темы или наличие иной точки зрения. Собеседники демонстрируют нацеленность на поддержание «добрых», дружеских отношений, что указывает на неконфликтность дискурса.

Еще одной отличительной особенностью этого вида дискурса представляется его эмоциональная экспрессивность, на что указывает значительная выраженность интенций ВИН «Выразить отношение, состояние». Говорящий стремится показать свое отношение к происходящему или обсуждаемому в диалоге, рассказать собеседнику о своем внутреннем состоянии, поделиться впечатлениями о происходящем / произошедшем. Это указывает на непринужденный характер речевого взаимодействия, которое не имеет формальных ограничений (статус партнера, его социальная роль и т.п.)

ВИН «Изменить мнение партнера» обнаруживается в повседневном дискурсе в студенческой среде достаточно редко, что отличает его, например, от семейного дискурса, где доля одноименной направленности велика и состав ее более разнообразен (Гребенщикова, Зачесова, 2014). Намерение повлиять на мнение другого не относится в анализируемом виде дискурса к числу основных и проявляется в процессе взаимодействия в связи с другими устремлениями собеседников.

Типология проявленных собеседниками интенций по референциальным объектам обнаруживает преобладание интенциональной направленности на коммуникацию и предмет обсуждения. В процессе взаимодействия собеседники

стремятся найти решение насущных проблем, получить ответы на возникающие вопросы. При этом они проявляют и направленность на партнера, которая менее частотна, однако обнаруживает большее категориальное разнообразие, нежели направленность на коммуникацию и предмет обсуждения. Это указывает на исключительную важность партнера коммуникации в процессе взаимодействия. Направленность субъектов общения на себя проявляется реже всего, что отличает исследуемый дискурс, например, от консультативного дискурса, в котором она преобладает (Кубрак, 2007). Таким образом, собеседники в неформальном повседневном дискурсе нацелены как на коммуникацию, поддержание и развитие обсуждаемых тем, так и на партнера, регуляцию межличностных отношений с ним.

Проведенное сравнение описанной типологии ВИН с представленной в работе Т.А. Гребенщиковой и И.А. Зачесовой (Гребенщикова, Зачесова, 2014) обнаруживает различия в относительном соотношении выделенных ВИН, что обусловлено спецификой анализируемых типов дискурса. Для неформального повседневного дискурса в студенческой среде не характерно проявление выраженных вариантов конфронтации: собеседники стараются избегать конфликтных ситуаций и возможного ухудшения межличностных отношений. В семейном дискурсе такие проявления допустимы: обнаруживается столкновение интересов партнеров, стремление переубедить собеседника, склонить его на свою сторону. В этом случае собеседниками выступают близкие люди, которые хорошо знают особенности партнера и не обижаются друг на друга. Повседневный семейный дискурс направлен на регуляцию повседневной жизни семьи и развитие отношений между близкими людьми; в то время как в исследуемом дискурсе прослеживается направленность на процесс общения, обсуждения актуальных тем, а также на регуляцию отношений коммуникантов.

### **Выводы**

1. Интент-анализ неформального повседневного дискурса выявил 53 категории интенций, имеющие различную степень выраженности. К числу

наиболее характерных для данного вида дискурса принадлежат такие интенции, как «уточнить», «пояснить», «подтвердить», «сообщить»; к числу наиболее редких – «обвинить», «извиниться», «упрекнуть», «посочувствовать».

2. Каждая интенциональная категория относится к той или иной ведущей интенциональной направленности в соответствии с общими целями коммуникантов, которые отражены в наименовании ВИН.

3. Выделено 8 ведущих интенциональных направленностей субъектов общения: побудить к действию; побудить к общению, обсуждению; поддержать общение, обсуждение; поддержать партнера и его действия; уклониться, возразить, не поддержать; изменить мнение партнера; выразить отношение, состояние; проявить или охарактеризовать себя. Каждая ВИН имеют свою качественную специфику, проявляющуюся в составе формирующих ее интенций, их соотношении, а также степени ее представленности в дискурсе.

4. По частоте проявления в дискурсе преобладающими выступают ВИН «Поддержать общение, обсуждение» (39,2%), ВИН «Побудить к общению, обсуждению» (15,8%), ВИН «Выразить отношение, состояние» (11,6%) и ВИН «Уклониться, возразить, не поддержать» (9,5%). Реже представлены ВИН 4 «Поддержать партнера и его действия» (7,8%), ВИН 1 «Побудить к действию» (7,7%) и ВИН 2 «Побудить к общению, обсуждению» (6,8%). Наименее частотной является ВИН 6 «Изменить мнение партнера» (1,6%).

5. В соответствии с характером ВИН субъектов общения выявляются приоритетные направленности дискурса на поддержание и развитие коммуникации, а также регуляцию межличностных отношений. Первая поддерживается интенциями ВИН 2 и ВИН 3 (побудить и поддержать общение, обсуждение), вторая – преимущественно интенциями ВИН 4 и ВИН 5 (поддержать партнера и его действия; уклониться, возразить, не поддержать). Обнаруживается также выраженная эмоциональная составляющая общения, что проявляется в разнообразии интенционального состава и значительной представленности в дискурсе ВИН «Выразить отношение, состояние».

6. По характеру референциальных объектов отмечается преобладание интенциональной направленности субъектов общения на партнера и на процесс коммуникации. Направленность говорящих на себя проявляется значительно реже.

Проведенный анализ интенционального пространства неформального повседневного дискурса позволяет обратиться далее к изучению организации речевого взаимодействия собеседников и динамики развития диалога. Этому будет посвящен следующий раздел нашей работы.

## **3.2. Организация речевого взаимодействия собеседников и развитие диалога**

### **3.2.1. Интенциональные паттерны в репликах собеседников**

Интеннт-анализ повседневных диалогов показал, что проявление субъектом взаимодействия актуальной интенции влечет за собой сопряженное интенциональное проявление партнера (Афиногенова, 2012б). В процессе коммуникации формируются согласованные интенциональные паттерны, которые представляют собой совокупность иницирующей интенции и ответного отклика собеседника. К примеру, выражение интереса к третьему лицу влечет за собой интенцию сообщить (или, напротив, не сообщать) интересующие собеседника сведения:

<...>

*С: А Л. нету?*

*М: Она здесь / она в столовке //*

<...>

Высказанное предположение может быть подтверждено или, наоборот, отвергнуто партнером; в некоторых случаях говорящий поясняет свой ответ:

<...>

*Аб: Придешь к ним в школу?*

*Мл: Одних и тех же детей нельзя // Я каждый год себе новый садик ищу // <...>*

Стремление партнера пожаловаться вызывает у собеседника сочувствие или, напротив, игнорируется им.

Д: *Меня посылает \*\*\*! Я к нему подхожу / а он / Все-все / я занят //*

А: *Не везет //*

<...>

Наиболее разнообразные паттерны образуются такими категориями интенций, как «пояснить», «уточнить», «информировать», «сообщить», «предположить», «выразить свое мнение».

В целом было выявлено 114 вариантов интенциональных паттернов (таблица приложения б), которые реализуются в дискурсе с различной частотой. Типичные для повседневного дискурса студентов сочетания интенций представлены в таблице 4.

Таблица 4. Интенциональные паттерны, характерные для неформального повседневного дискурса

№ п/п	Типовые интенциональные паттерны (ИП)	Количество случаев
1	уточнить - пояснить	71
2	запросить информацию - информировать	60
3	предположить - подтвердить	55
4	поинтересоваться - сообщить	53
5	предположить - отклонить	29
6	информировать - уточнить	27
7	пояснить - уточнить	24
8	сообщить - уточнить	22

Анализ показывает, что обнаруженные интенциональные сочетания могут формироваться как в рамках одной ВИН (интрасочетания интенций), так и разных (интерсочетания). Наиболее разнообразные интрасочетания интенций формируются в русле ВИН 3 «Поддержать общение, обсуждение». Это такие сочетания интенций, как «уточнить – пояснить», «информировать – уточнить», «сообщить – уточнить» и др. (6 вариантов интенциональных паттернов). Наиболее разнообразные интерсочетания (7 вариантов паттернов) образуются



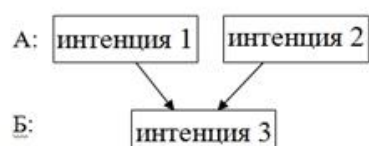
между интенциями ВИН 2 и ВИН 3 («запросить информацию – информировать», «предположить – подтвердить», «поинтересоваться – сообщить», «сообщить – предположить» и др.). Наименее разнообразные как интер-, так и интрасочетания (3 и 1 соответственно) формируют интенции ВИН 6 «Изменить мнение партнера»: «вызвать сочувствие – посочувствовать», «предупредить – отклонить», «убедить – убедить». Установлено также, что входящие в состав данной направленности интенциональные категории вообще не образуют паттернов с интенциями ВИН 1 «Побудить к действию», ВИН 2 «Побудить к общению, обсуждению» и ВИН 8 «Проявить или охарактеризовать себя». Эти данные показывают, что субъекты взаимодействия поддерживают, прежде всего, стремление партнера инициировать и развивать разговор. Направленность на изменение мнения собеседника (ВИН 6) не характерна для повседневного дискурса в студенческой среде, как обычно она, к примеру, для повседневного семейного дискурса (Зачесова, Гребенщикова, 2014).

Выявлено несколько вариантов интенциональных паттернов, которые реализуются коммуникантами в процессе взаимодействия. В обобщенном виде они представлены на рисунке 10.

**1. Проявленная и ответная интенция соотносятся «один к одному»**



**2. Отклик собеседника соотносится с несколькими интенциями**



**3. Проявленная интенция получает отклик множественно**



Рисунок 10. Варианты интенциональных паттернов субъектов общения

Рассмотрим последовательно представленные модели. Модель 1 отражает случаи соотносительности иницирующей и ответной интенции «один к одному» (1403 случая реализации). Формируются парные сочетания интенциональных актов коммуникативных партнеров: «уточнить – пояснить», «предложить – отклонить», «пожаловаться – посочувствовать» и др. Иллюстрацией этой модели могут служить примеры, приведенные в начале данного параграфа: С: *А Л. нету?* М: *Она здесь / она в столовке //* и др.

Вместе с тем, в повседневном общении реплики партнеров обычно полиинтенциональны (Павлова, 2012). Одни реализованные в речи интенции партнера получают отклик коммуниканта, другие, будучи менее актуальными, остаются без ответа. В случае полного отреагирования интенционального содержания реплики может формироваться несколько согласованных интенциональных паттернов, как, например, в следующем фрагменте диалога.

<...>

Аб: *Как же ты \*\*\* так проигнорировала-то / а?*

Мл: *Главное / чтобы я \*\*\* не проигнорировала // А то она мне потом так заигнорит / догонит и еще раз заигнорит! <...>*



Модель 2 подразумевает единый (совмещенный) отклик собеседника на несколько проявленных говорящим интенций (118 случаев реализации): «уточнить понимание, информировать – дать указание», «поинтересоваться, выразить удивление – рассказать» и др. Совмещенное отреагирование манифестируемых субъектом интенций будет подробно рассмотрено в п.п.3.2.4.

Возможны и случаи множественного отклика на иницирующую интенцию, которые описывает модель 3 (184 случая реализации<sup>18</sup>). Проявленная интенция

<sup>18</sup> Частота встречаемости интенциональных паттернов по типу «один к одному» статистически выше частоты встречаемости интенциональных паттернов, подразумевающих совмещенный или множественный отклик

может инициировать несколько ответных реплик, актуализируя целый комплекс связанных последовательно интенций собеседника: «уточнить – пояснить, предложить»; «выразить возмущение – оправдаться, дать обещание» и др. Составляющие интенционального паттерна могут находиться как в соседствующих репликах, так и отстоять друг от друга. В присутствии нескольких лиц интенциональный отклик может даваться последовательно разными коммуникантами:

С: *А кто-нибудь знает / у нас в институте кто-нибудь интуицией занимается?*

А: *Э-э-э / может быть \*\*\* //*

И: *А \*\*\* случаем не занимается тоже? <...>*



В целом по результатам исследования интенциональная координация реплик предполагает четыре варианта отреагирования реализованных в речи интенций коммуникативным партнером: безотлагательное, отсроченное, совмещенное и множественное, которые будут рассмотрены в п.п. 3.2.2.-3.2.5.

### **3.2.2. Безотлагательное отреагирование речевых интенций субъекта коммуникативным партнером**

Наиболее распространенным вариантом интенциональной координации реплик выступает безотлагательное отреагирование проявленной интенции: интенция получает отклик в реплике коммуникативного партнера, непосредственно следующей за данной. Ответную реакцию данного типа вызывают такие категории интенций, как «предположить», «сообщить»,

---

партнера (сравнение пропорций преобладающих и малочастотных интенциональных паттернов, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

«поинтересоваться», «информировать», «запросить информацию», «пояснить», «уточнить».

Как свидетельствует диалог, фрагмент которого представлен ниже, стремление инициатора общения И. получить разъяснение незамедлительно получает *вербальный отклик* партнера, хотя он и отвечает лаконично.

<...>

И: *С. / а ты чего здесь делаешь?*

С: *Тяга к знаниям //*

И: *Ты / что / опять учишься?*

С: *Снова //*

И: *Ну в смысле да // На каком курсе?*

С: *На третьем //*

<...>

В других случаях возможно *безотлагательное поведенческое*<sup>19</sup> *отреагирование* (Афиногенова, 2013). Иллюстрацией служит диалог, в котором адресат А., следуя указанию собеседника Ж., забирает бланк теста для заполнения.

<...>

Ж: *Кому я еще не дала [бланк теста]?*

А: *Мне не дала //*

Ж: *Ну вот тогда заполнишь //*

А: берет бланк теста из рук Ж.

Безотлагательное поведенческое отреагирование<sup>20</sup> характерно для таких интенций, как «привлечь внимание», «пояснить», «вовлечь в разговор», «попросить».

---

<sup>19</sup> Термин «поведение» понимается в данном контексте как «совокупность поступков и действий» по отношению к окружающим в ответ на проявление некой интенции субъектом общения (Ушаков (ред.), 2009, с.689).

<sup>20</sup> Выявление случаев поведенческого отреагирования в эмпирическом материале ограничено методическими особенностями метода интен-анализа. Разного рода невербальные знаки (движение глаз, мимические движения и т.п.) нами не регистрировались, но при анализе учитывались интонация, паузы, гезитации и другие просодические параметры речи.

Выявлено несколько вариантов соответствующих поведенческих реакций. Так, вступление в разговор сопряжено с манифестацией интенций «привлечь внимание», «вовлечь в разговор». Проявление смеха является откликом на реализацию субъектом таких интенций, как «пошутить», «развлечь», «выразить иронию» и др. Стремление успокоить собеседника может приводить к снижению тона его речи. Обычным вариантом поведенческого отреагирования является совершение партнером общения определенных действий (субъект достает тетрадь, смотрит на доску, указывает на парту<sup>21</sup>, уходит и т.д.). Подобные реакции сопровождают выражение целого ряда интенций: «попросить», «дать указание», «запросить информацию», «настоять (на действии)», «предложить» и др.

### **3.2.3. Отсроченный отклик партнера на речевые интенции коммуниканта**

Не всегда выраженные в речи интенции отреагируются безотлагательно. Возможен и отсроченный – спустя несколько реплик – отклик собеседника.

*Отсроченное вербальное отреагирование* интенций иллюстрирует разговор, в котором инициатор общения О. побуждает коммуникантов Мт. и Ин. задавать вопросы. Однако адресаты молчат. Тогда в коммуникацию вступает Лс.. Заполняя затянувшуюся паузу, она дает Мт. и Ин. время обдумать свои вопросы и отреагировать. В двух последующих репликах вопросы, наконец, задаются.

<...>

О: *Ну спрашивайте у студентов!*

Мт, Ин.: (молчат)

Лс: *У нас хорошие преподаватели / просто замечательные / который очень-очень берегут своих студентов и всем-всем помогают // Ну не знаю // Столовая у нас есть вкусная // Ну не знаю / что сказать еще //*

Мт: *Ну вам нравится учиться?*

---

<sup>21</sup> Роль «дейктических жестов», указывающих на человека, предмет, место и пр., подчеркивает Г.Е. Крейдлин (Крейдлин, 2002, 2010), который относит их к «иллюстраторам» - жестам, постоянно сопровождающим речь и отображающим аспекты ситуации общения.

Лс: В принципе да // В университете / естественно / много отчисленных / но если есть желание учиться / то здесь именно то место / где дают знания / То есть главное захотеть //

Мт: А вот вопрос / у вас первый курс / обучение / начинается по базе школы или с нуля?

Лс: Нет / с нуля // Школьной программы у нас очень мало //

<...>

Отсроченная вербальная реакция на проявление речевых интенций, как свидетельствует рисунок 11 (см. также таблицу приложения 8), реализуется в нескольких вариантах.

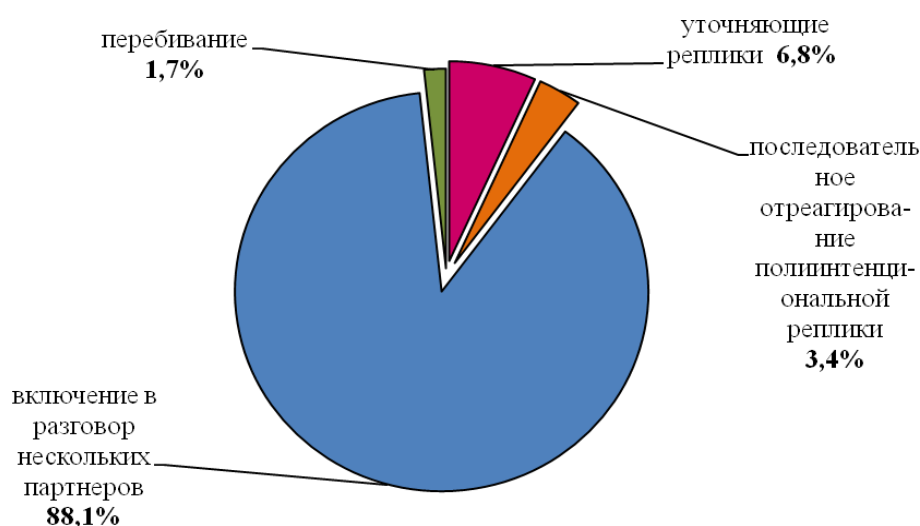


Рисунок 11. Варианты отсроченного вербального отреагирования манифестируемых интенций и их соотношение (в % от общего числа случаев отсроченного вербального отреагирования, n=119)

Чаще всего (88,1% случаев)<sup>22</sup> отсроченное вербальное отреагирование интенций связано с включением в диалог нескольких собеседников: один дает отклик безотлагательно, другой ожидает своего хода и отвечает отсроченно. Так, в разговоре, фрагмент которого представлен ниже, вопрос, заданный

<sup>22</sup> Частота встречаемости интенций, получивших отсроченное вербальное отреагирование в связи с участием в разговоре нескольких собеседников, статистически выше частоты встречаемости интенций, отсроченных уточняющими репликами партнеров, перебиванием, а также последовательным отреагированием полиинтенциональной реплики (сравнение пропорций преобладающих и малочастотных интенций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

инициатором общения Арс., получает двойной отклик – сначала безотлагательный, затем отсроченный.

<...>

Арс: *Чего было на первой паре-то?*

Мл: *Меня не было //*

Им: *Меня тоже не было //*

<...>

Данный вариант реагирования обнаруживается также в диалогах, где одним из участников ставится вопрос, ответ на который он хочет услышать от каждого из партнеров.

<...>

С: *Кто-нибудь помнит / как \*\*\* [зачет] сдавать?*

Мс: *Легко //*

Им: *Да вообще никак //*

Д: *На самом деле фигня / ты смотришь фильм какой-то //*

<...>

Как свидетельствует приведенный фрагмент, выраженная в первой реплике интенция «поинтересоваться» последовательно находит отклик в репликах трех собеседников, двое из которых отвечают отсроченно, выслушав партнера, хотя могли перебить его и высказаться сразу. Выявлен ряд интенций, для которых характерно отсроченное реагирование. Это интенции «запросить информацию», «поинтересоваться», «предположить», «пояснить», «узнать мнение» и др.

Вместе с тем, нередко (6,8% случаев) соответствующее ответное высказывание могут отсрочивать уточняющие реплики собеседника, необходимые для правильного понимания инициирующей реплики и точного ответа на нее. В приведенном ниже разговоре вопрос, заданный А., находит ответ лишь после его уточнения коммуникантом М., реализованного в форме переспрашивания.

А: <...> *А у тебя у мамы высшее образование?*

М: *Чего?*

А: *У мамы высшее образование?*

М: *Да //*

<...>

Как показывает рисунок 11, в 3,4% случаев отсроченно отреагируется также одна из интенций в полиинтенциональной реплике, обычно менее явная. Такой вариант иллюстрирует следующий разговор:

<...>

М: *Ой / объясните мне / как решать такие задачи // Я не понимаю //*

В: *Садись //*

М: *садится на стул рядом с В.*

И: *Там очень легко //*

<...>

Здесь из трех интенций, проявленных в иницирующей реплике: «привлечь внимание», «попросить» и «пожаловаться» – первые две отреагируются сразу же; третья интенция вызывает отклик отсроченно, и он дается третьим участником взаимодействия.

Наконец, отсроченное вербальное отреагирование возможно вследствие перебивания собеседниками друг друга (1,7% случаев). Подобный отклик указывает на важность реализованной собеседником интенции: партнер отреагирует ее отсроченно, хотя мог оставить вовсе без ответа и продолжить диалог. Этот вариант иллюстрирует следующий пример:

В: <...> *А где моя ручка?*

Ан: <...> *Возьми у М. //*

М: ***Ну берите //*** <...>

Ан (перебил): *У меня черная есть //*

В: *Ладно / все //*

<...>



В этом диалоге интенция «разрешить», выраженная собеседником М. в выделенной реплике,отреагируется адресатом В. отсроченно в связи с перебивающей репликой Ан..

Наряду с рассмотренными вариантами отсроченного вербального отреагирования проявленных интенций обнаруживаются случаи их *отсроченного поведенческого отреагирования*. Примером может служить следующий диалог.

<...>

М: *Кс. / тебе сейчас Н. кое-что передаст//*

Н: *Да / Лс. тебе просила передать кое-что//*

Кс: *Да / спасибо //*

<...>

Реализованная в первой реплике интенция «привлечь внимание» коммуниканта Кс. отреагируется адресатом после реплики третьего собеседника (Н.): партнер Кс. вступает в разговор.

### **3.2.4. Совмещенное отреагирование выражаемых интенций**

Реализуемые в речи интенции могут инициировать как несколько отдельных откликов субъектов общения, что проявляется в ранее рассмотренных случаях, так и отреагироваться совмещенно. Как правило, это связано с актуализацией ведущих целевых интенций дискурса и подчиненных им частных интенций, которые как таковые не обязательно получают самостоятельный отклик собеседника.

Ответ партнера может относиться одновременно к нескольким проявленным интенциям, как это происходит в следующем разговоре.

<...>

М: *Сколько [твоей] маме лет? Если больше семнадцати / то подходит [для тестирования] //*

А: *Больше //*

Ж: *Нет / там [в выборке испытуемых] до 50 просто //*

А: *До пятидесяти?! А моей маме больше //*

Ж: А-а-а // Ну тогда давай назад [бланк теста] //

<...>

В выделенной реплике коммуникант А. выражает две интенции: «уточнить понимание» и «информировать». Первая из этих интенций имеет вспомогательный характер и самостоятельного отклика не получает. Ответ на нее и на вторую проявленную интенцию «информировать» оказывается совмещенным: он подразумевается указанием партнера возвратить бланк.

Случаи подобного совмещенного реагирования рассматриваются как свидетельство контекстной включенности и динамизма разговорной коммуникации.

Показано, что количество случаев совмещенного отклика на реализованные интенции увеличивается с возрастанием продолжительности отдельной реплики собеседника ( $r=0,43$ ,  $p<0,05$ ). Собеседники стремятся к тому, чтобы их высказывания отражали текущие намерения, оставаясь при этом непродолжительным («максима количества»). Если предположить безотлагательный отклик на каждую из выраженных собеседником интенций, то ответная реплика предвидится длительной и затруднит текущее взаимодействие, сделав его менее динамичным.

### **3.2.5. Множественный отклик партнера на реализованные интенции**

В повседневном дискурсе возможны и случаи множественного отклика на манифестируемую интенцию, что проявляется в ее как безотлагательном, так и отсроченном отреагировании (таблица приложения 7). Такое реагирование может быть связано, например, с уточняющими вопросами (21,7% общего числа случаев множественного отклика,  $n=184$ ) (таблица приложения 9), как в следующем фрагменте, где интенция «запросить информацию» в иницилирующих репликах партнера А. получает отклик дважды.

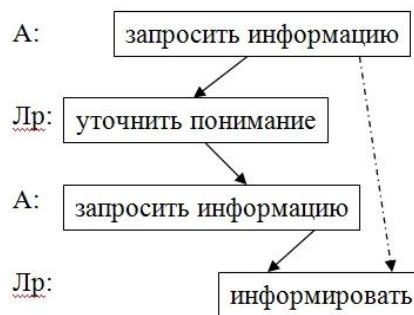
<...>

А: *Куда Лб. ушла?*

Лр: *Чего?*

А: *Куда Лб. пропала?*

Лр: *Лб. в больнице лежит // <...>*



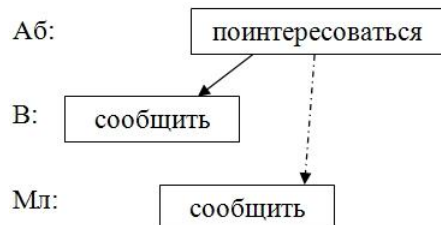
Вместе с тем, множественное отреагирование речевой интенции обычно для разговора-обсуждения с участием нескольких лиц (78,3% общего числа случаев множественного отклика). Так, в приведенном ниже фрагменте разговора на вопрос, прозвучавший в первой реплике, сначала отвечает партнер В., а затем адресат.

Аб: *Сколько же у тебя садиков?!*

В: *У меня в районе их всего два по-моему // И то / так далеко //*

Мл: *Не / у нас много садиков // Ну вот в прошлом году был один [для проведения исследования] / в этом году один // В следующем году еще //*

<...>



### 3.2.6. Соотношение различных вариантов отреагирования речевых интенций

Как уже отмечалось, наиболее распространенным вариантом интенциональной координации реплик выступает безотлагательное отреагирование интенций (52,2% общего количества реализованных интенций)<sup>23</sup> (таблица приложения 7). При этом, как показывает рисунок 12, реализуемые

<sup>23</sup> Частота встречаемости интенций, отреагированных безотлагательно, статистически выше частоты встречаемости интенций, отреагированных отсроченно или совмещенно (сравнение пропорций преобладающих и менее частотных интенций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ ).

интенции чаще получают безотлагательный вербальный, нежели поведенческий отклик партнера (46,6% случаев реализации интенций против 5,6%\*<sup>24</sup>).

Отсроченная реакция наблюдается значительно реже безотлагательной и составляет 5,3%\* от общего числа зарегистрированных случаев манифестации интенций (таблица приложения 7). Она также чаще бывает вербальной (5,2% случаев), чем поведенческой (0,1% случаев)\* (рисунок 12). Практически с той же частотой, что отсроченное, отмечается совмещенное (5,2% случаев) и множественное (3,5% случаев) отреагирование выраженных интенций<sup>25</sup>.

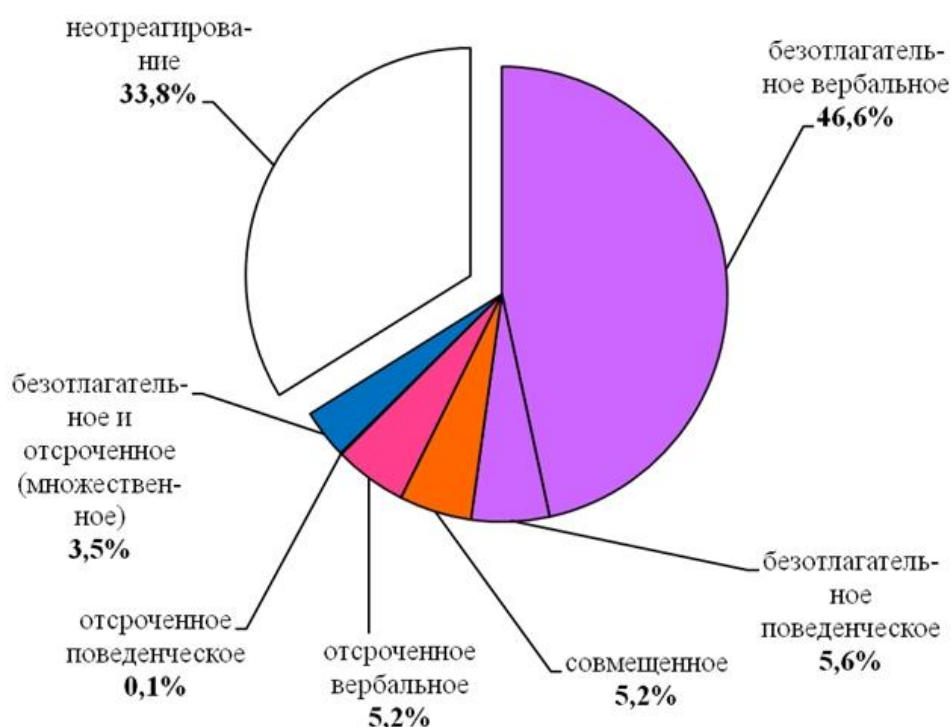


Рисунок 12. Представленность основных вариантов отреагирования речевых интенций субъекта партнером в дискурсе (в % от общего количества реализованных интенций, n=2299).

**Примечание.** Сиреневый цвет – безотлагательное отреагирование интенций; оранжевый цвет – совмещенное отреагирование интенций собеседником; розовый цвет – отсроченное отреагирование; синий цвет – множественное отреагирование; белый цвет – неотреагирование интенций.

<sup>24</sup> Знаком «\*» обозначены случаи значимых различий между соответствующими пропорциями (угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,00001$ )

<sup>25</sup> Частота встречаемости интенций, имеющих отсроченный отклик собеседника, статистически не отличается от частоты встречаемости интенций, имеющих совмещенное отреагирование (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,88$ ).

Частота встречаемости интенций, имеющих отсроченный отклик собеседника, статистически не отличается от частоты встречаемости интенций, имеющих множественное отреагирование (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,1$ ).

В целом большая часть манифестируемых интенций инициирует тот или иной отклик коммуникативных партнеров (66,2% случаев). Вместе с тем, немалое их число релевантного ответа не получает (33,8% случаев)\* (рисунок 12 и таблица приложения 7). Обратимся к подробному рассмотрению случаев неотрагирования выражаемых интенций.

### 3.2.7. Неотрагирование речевых интенций партнера

Такие интенциональные категории, как «подтвердить», «выразить удивление», «выразить иронию», «уйти от ответа», в большинстве случаев не формируют интенциональных паттернов (таблица приложения 11).

Анализ речевого материала показывает, что ситуация неотрагирования интенционального подтекста реплик неоднородна: в одних случаях определяющими являются ситуационные и конвенциональные факторы, в других – факторы коммуникативного плана, связанные с устремлениями коммуникантов.

К факторам ситуационного характера относятся различные ситуативные помехи. Например, общение может прервать телефонный звонок, как это происходит в следующем диалоге:

С: <...> хотела сходить за карточкой / сделали мне ее или нет //

Л: Посеяла?

С: Нет / она у меня закончилась // Как ни странно //

Л: Как это так?

С: Я же вылетала из универа // Вот // Карточка у меня была та же // Она не действовала // Вот / и //

(телефонный звонок)

Наряду с этим неотрагирование реализуемых интенций может быть детерминировано типом самих интенций. Так, интенции, связанные с активным слушанием («обозначить участие в разговоре», «обозначить понимание партнера», «подтвердить»), не предполагают обязательного отклика собеседника. В частности, в диалоге, фрагмент которого приведен ниже, коммуникант Мл.,

демонстрируя понимание данного партнером ответа, отклика не получает и продолжает коммуникацию.

<...>

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

Аб: *Да / к следующей пятнице //*

Мл: *Угу //* <...>

Проявление в диалоге некоторых других интенций обнаруживает воспитанность собеседника: «поблагодарить», «поприветствовать» и т.п. Подобные «этикетные» интенции также не предполагают обязательного отклика. В приведенном ниже примере коммуникант А. благодарит М. за согласие выполнить его просьбу (заполнить тест), и эта благодарность не влечет за собой вербального отклика, разговор движется дальше.

<...>

А: *А она может мне тест заполнить?*

М: *Хорошо //*

А: *Спасибо //* *Мне просто нужно высшее образование в группе старше 25 //*

<...>

Описанные случаи неотрагирования речевых интенций, возникающие под влиянием их собственных свойств, можно считать конвенциональными.

Иной характер приобретает неотрагирование интенций, сопряженное с действием коммуникативных условий. Реализуемая интенция, имеющая отчетливое речевое выражение, потенциально могла получить отклик, но по неким причинам, связанным с течением коммуникации, его не находит. Возникает интенциональное рассогласование реплик: в ответ на жалобу собеседник может выразить удивление вместо сочувствия, стремление партнера похвастаться может вызвать иронию вместо похвалы и др. Подобное реагирование, названное «коммуникативным саботажем» (Горелов, Седов, 2010), предстает в роли особой коммуникативной стратегии, которая позволяет изменить линию развития разговора. Так, в диалоге, фрагмент которого представлен ниже,

собеседник игнорирует жалобу С. на физическое состояние и вместо выражения сочувствия переводит разговор на другое.

<...>

*С: Блин / меня даже колотит из-за того / что я хочу спать!*

*А: В пятницу так неожиданно исчезла прям //*

<...>

Действие коммуникативных факторов проявляется и в отклике на полиинтенциональную реплику, когда отреагируются не все выраженные коммуникативным партнером интенции, а лишь наиболее значимые для него в момент беседы. В качестве примера рассмотрим следующий диалог:

*Д: И. / у меня к тебе / я забыл все [заполненный бланк теста] в общем сегодня // Я принесу завтра //*

*И: Если принесешь // <...>*

Во второй реплике в ответ на обещание звучит упрек, стремление партнера извиниться не учитывается.

Особым вариантом отклика на полиинтенциональную реплику выступает неотрагирование интенций «эмоционального» характера: «выразить возмущение», «выразить удивление», «выразить радость» и др. Иллюстрацией может служить фрагмент разговора, в котором инициатор общения Л. жалуется на звонок неизвестного абонента и выражает свое возмущение. Партнер В., однако, не откликается на это эмоциональное проявление.

*Л: Я подошла к С. / он не нашел такого номера //*

*В: Значит это не С. // Слушай / это кто-то левый //*

*Л: Какой левый?! Который знает мое имя и фамилию?! Извини меня! Причем он утверждает / что мы знакомы //* (с возмущением)

*В: Ну значит знакомы //*

<...>

Соотношение рассмотренных вариантов неотрагирования реализуемых субъектом интенций иллюстрирует рисунок 13. Видно, что влияние

ситуационных условий выражено незначительно (4,1% общего числа случаев неотрагирования). Большую роль играют конвенциональные факторы, в частности, интенции «активного слушания» и «этикетные» интенции (6,6% и 1% соответственно)<sup>26</sup>. Преобладающими являются случаи неотрагирования интенций, связанные с влиянием коммуникативных условий (88,3%\*) (также см. таблицу приложения 10). Среди них наиболее частотны случаи коммуникативного саботажа (49,5%\*) – игнорирования интенций партнера, которое не приводит к серьезным сбоям в течении разговора, хотя он и может менять линию своего развития. Это свидетельствует о гибкости и динамизме разговорной коммуникации. В отличие от четко структурированных видов дискурса (например, интервью) для повседневного дискурса характерна высокая ситуативная обусловленность, множество различных, часто сменяющих друг друга тем, а также свободная мена коммуникативных ролей. Нередко (в 38,8% случаев) отсутствует отклик и на составляющие полиинтенциональной реплики, в частности, на интенции «эмоционального» характера (17,2%).

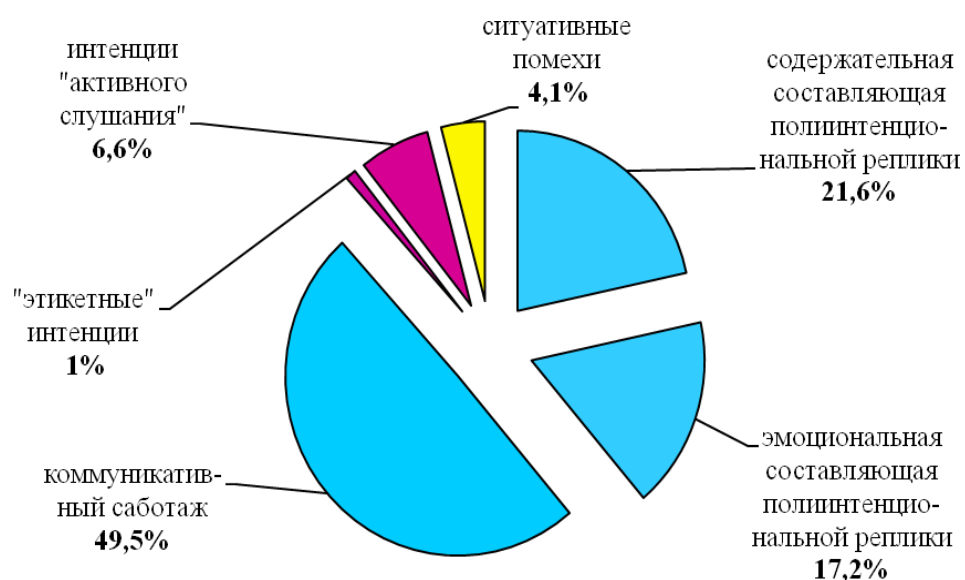


Рисунок 13. Соотношение различных вариантов неотрагирования речевых интенций субъекта собеседником (в % от общего числа случаев неотрагирования интенций в материале, n = 778)

Примечание. Голубой цвет - коммуникативные факторы, розовый цвет – конвенциональные факторы, желтый цвет – ситуационные факторы.

<sup>26</sup> Частота встречаемости интенций, неотрагированных вследствие влияния конвенциональных факторов, статистически выше частоты встречаемости интенций, неотрагированных вследствие объективных факторов (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p=0,0009$ ).



Обнаружено, что количество неотрагированных интенций уменьшается с увеличением количества безотлагательно ( $r$ -Спирмена=  $-0,89$ ,  $p < 0,05$ ) и совмещенно ( $r$ -Спирмена=  $-0,34$ ,  $p < 0,05$ ) отреагированных интенций. Развитие взаимодействия происходит по определенной линии, которую поддерживают коммуниканты. Они слушают друг друга, не опережая и не прерывая, стремятся максимально полно отреагировать реализованные интенции, проявляя как безотлагательный, так и совмещенный отклик. Это свидетельствует о диалогичности текущего взаимодействия. В таком случае сокращается количество интенций, не вызвавших отклика собеседника.

Вместе с этим увеличение количества отсроченно отреагированных интенций сопряжено с увеличением количества неотрагированных интенций ( $r=0,53$ ,  $p < 0,05$ ). Увеличение случаев отсроченного отклика на реализованную интенцию указывает на усложнение структуры текущего взаимодействия, она становится разветвленной, в ней заключены множество вариантов дальнейшего развития диалога. Многие из этих вариантов не получают продолжения в разговоре (отсюда и увеличение количества неотрагированных интенций).

### **3.2.8. Интенциональная структура неформального повседневного дискурса**

Рассмотренные выше варианты отреагирования манифестируемых интенций находят отражение в общей интенциональной структуре дискурса: она может иметь линейный или разветвленный характер (Зачесова, Гребенщикова, 2007).

В диалогах **линейного** типа (34 диалога из 58) отмечается согласованность интенций, реализуемых в соседствующих репликах (рисунок 14). Коммуниканты с готовностью вступают в разговор, адресуют партнерам актуальные для них вопросы, реализуют ответные высказывания, поясняют обсуждаемое.

№ реплики	ПК 1 высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 высказывание и репрезентированные в нем интенции
1	Лр: В. // вовлечь в разговор	
2		В: М-м-м // обозначить участие в разговоре
3	Лр: А вот смотри / сегодня мы не идем на практику // А когда теперь надо? запросить информацию	
4		В: В следующий четверг // информировать
5	Лр: Когда? уточнить	
6		В: В общем / она сказала / что она постарается выздороветь к следующему четвергу // пояснить
7	Лр: А-а-а // обозначить участие в разговоре	

Рисунок 14. Пример линейной интенциональной структуры диалога. Представлена последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК 1 и ПК 2. Примечания. ПК 1 и ПК 2 – партнеры коммуникации. Стрелки символизируют интенциональную взаимосвязанность реплик.

В диалогах с **разветвленной** интенциональной структурой (24 диалога из 58)<sup>27</sup> получают развитие несколько интенциональных линий: некоторые реализуемые интенции отреагируются сразу, к другим партнер возвращается позже. Так, в диалоге, представленном на рисунке 15, выражение заинтересованности и иронии в иницирующей реплике дает начало первой интенциональной линии, которая поддерживается рассказом партнера в следующей реплике, но затем прерывается. Третья реплика задает вторую линию развития разговора: она содержит независимый информационный запрос и «ответные» интенции собеседников реализуются сразу в нескольких последовательных репликах (реплики 4-8). В восьмой реплике помимо уточнения понимания и выражения удивления относительно полученной информации, продолжающих ту же интенциональную линию, инициатор разговора

<sup>27</sup> Частота встречаемости диалогов с линейной интенциональной структурой статистически не отличается от частоты встречаемости диалогов с разветвленной интенциональной структурой (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p=0,06$ ).

возвращается к прерванной ранее первой линии и выражает упрек и иронию по поводу действий коммуниканта Л.. В ответ на это в девятой реплике партнер (ПК 2) стремится отклонить упрек и перевести всё в шутку. Инициатор общения (ПК 1) убеждает его в обратном, выражает недовольство и иронию (реплика 10). В заключительной реплике, также поддерживающей прерванную ранее линию общения, собеседник дает пояснения своему поступку и оправдывается.

№ реплики	ПК 1 высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 3 высказывание и репрезентированные в нем интенции
1	А: Как Вы вчера / Л. / пообщались с ***? поинтересоваться, выразить иронию		
2		Л: Ой // Ну как тебе сказать? Никак // Я сделала все свои дела / а потом посередине лекции взяла и свалила // <... > рассказать	
3			И: Как зовут К.? запросить информацию
4	А: Я не поняла // информировать		
5		Л: И. // То ли Алексеевич, / то ли Александрович // предположить	
6			И: Не С.? предположить
7		Л: Не знаю // У В. написано / И. / кбкой-то там // пояснить	
8	А: И.?! [пауза] уточнить понимание, выразить удивление Между прочим / Л. / я считаю / что более культурно свалить до пары / чем посреди пары! упрекнуть, выразить иронию		
9		Л (смеется): Да ладно / никто не заметил! отклонить, пошутить	
10	А: Действительно! С этого ряда встала и ушла! убедить, выразить недовольство, иронию		
11		Л: Мы с Ир. так сообразили / Ну чего / пойдём // Пойдем // Ну там все равно ничего такого / они / кто-то там / засели около И. / вот / и обсуждали ее курсовую // оправдаться, пояснить	

Рисунок 15. Пример разветвленной интенциональной структуры диалога. Представлена последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК 1, ПК 2 и ПК 3.

*Примечания.* ПК 1, ПК 2, ПК 3 – партнеры коммуникации. Стрелки символизируют линии развития диалога. Сплошная стрелка – первая интенциональная линия; пунктирная стрелка – вторая интенциональная линия.

Приведенный пример показывает, что в диалогах с разветвленной интенциональной структурой можно выделить фрагменты линейного типа: линейную организацию демонстрируют реплики 8-10, в которых интенции собеседников согласованы последовательно. Помимо этого привлекает внимание фрагмент, составляющий вторую линию развития данного разговора (реплики 3-8). Он отражает иной тип интенциональной структуры, которая может быть названа **узловой**: «ответные» интенции следующих друг за другом реплик соотнесены с одной общей иницирующей интенцией, выраженной в третьей реплике. Подобная структура может составить основу диалогов, связанных с поиском ответа на поставленный вопрос, с решением проблемы и т.п.

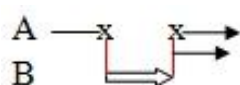
Фрагменты с узловой интенциональной структурой обнаружены в 21 разговоре. Подобные разговоры обязательно предполагают участие нескольких коммуникантов, то есть имеют характер полилога, в отличие от разговоров линейного и разветвленного типа, в которых могут принимать участие как два, так и большее количество собеседников.

В сущности, организация любого диалога может быть представлена как вариант трех рассмотренных структурных типов: линейного, разветвленного и узлового - и их разнообразных комбинаций. Теоретически можно предположить существование еще одного варианта интенциональной структуры, в которой обнаруживается некая «коллективная интенция» (например, выяснить или заявить), которая поддерживается всеми коммуникативными партнерами и составляет основу произносимых ими реплик. Однако в анализируемом материале подобные диалоги не выявлены.

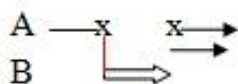
Как правило, партнеры общения последовательно передают коммуникативную инициативу друг другу, позволяя собеседнику высказаться. Реализуется безотлагательное, совмещенное, отсроченное и/или множественное отреагирование выраженных в речи интенций, которое описано ранее. Однако

выявлены и такие случаи, когда собеседник, перебивая говорящего, сам захватывает коммуникативную инициативу.

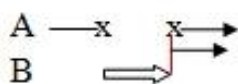
Выявлено несколько вариантов течения диалога при перебивании. В обобщенном виде они представлены на рисунке 16. Перебивающая реплика может быть интенционально связана с прерванной репликой (модели 1 и 2) или независима от нее (модели 3 и 4). Кроме того, в одних случаях перебивание вызывает ответную реакцию (модели 1 и 3), в других - может остаться без ответа (модели 2 и 4). При этом прерванная реплика получает продолжение в дальнейшем разговоре либо остается неоконченной.



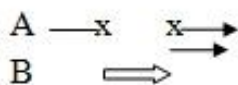
1. Интенции как прерванной, так и перебивающей реплики отреагированы коммуникативным партнером



2. Прерванная реплика интенционально отреагирована собеседником, перебивающая реплика не отреагирована.



3. Прерванная реплика не имеет интенционального отклика, перебивающая реплика отреагирована собеседником.



4. Как прерванная, так и перебивающая реплики остаются не отреагированными

Рисунок 16. Варианты структуры диалога в случае перебивания.

Примечания. А, В – партнеры общения

—x - прерванная реплика

⇨ перебивающая реплика

x→ - продолженная прерванная реплика

→ - новая реплика

Сплошная соединительная линия «—» означает интенциональную взаимосвязь реплик.

Рассмотрим последовательно представленные модели. Модель 1 иллюстрирует те случаи, в которых перебивающая реплика встроена в течение диалога. Такая реплика обнаруживает связь с предшествующим высказыванием

партнера и отреагируется им в последующей реплике. Так, в представленном ниже фрагменте разговора коммуникант А. интересуется предстоящим досугом своего собеседника, прерывая его высказывание. М. кратко отвечает на его вопрос в последующей реплике.

<...>

М: *Я поеду сегодня кататься / открытие сезона // Я сегодня ну часов до /*

А (перебил): *Подожди // На чем?*

М: *На роликах // <...>*

Возможны случаи, когда собеседник игнорирует перебивание и продолжает прежнюю линию разговора, хотя прерывающая реплика и связана с его высказыванием (модель 2). Иллюстрацией служит фрагмент диалога, в котором Лб. интересуется причиной всеобщего смеха во время ее доклада. Им. отвечает ей и стремится уточнить детали, однако Лб. перебивает ее встречным уточнением. Им. игнорирует перебивание и продолжает свою реплику.

<...>

Лб: *Ну а что все смеялись-то [во время доклада]?*

<...>

Им: *Ты [так] рассказываешь // Ты специально так делаешь или ?*

Лб (перебил): *Как?*

Им: *Или ты сама по себе так рассказываешь?*

<...>

Обнаружены также случаи, в которых перебивающая реплика не связана с прерываемой. Однако она вызывает ответный отклик собеседника (модель 3) и разговор продолжается с учетом ее содержания. Эту модель иллюстрирует следующий пример. В ответ на заинтересованность Ан. собеседница И. сообщает ей информацию, однако Мл. прерывает говорящую, удивленно выражая свое предположение на другую тему. И. подтверждает и поясняет его.

Аб: *И. / тебе еще не достаточно компромата? <...>*

И: *Да-а-а // Так мне же еще на \*\*\* // Нет / на этот мне /*

Мл (перебил): *Ой / а у нас стипендию выдают?!*

И: *Да / Ан. сегодня поехала // Завтра //*

<...>

Модель 4 тоже описывает случаи, когда прерывание осуществляется невпопад, вне связи с прерываемой репликой партнера. Однако здесь он предпочитает проигнорировать перебивающую реплику и продолжить прежнюю линию разговора. Примером служит фрагмент разговора, в котором В. рассказывает о выполнении своей работы и хвастается ее креативностью. Им. несколько раз перебивает его, привлекая внимание, однако В. никак не реагирует и продолжает свой рассказ.

В: <...> *Там последнее задание очень креативное // Моя мама никак не могла понять!*

Им (перебил): *В. //*

В: *Мы с ней очень долго спорили //*

Им (перебил): *В. //*

В: *Что она не понимает этого интервью // <...> Потом она еще сказала / что это все неправильно // <...>*

В 73% случаев перебивание становится причиной усложнения и в известной мере разрывности интенциональной структуры диалога (модели 2-4). Исключение составляют случаи встраивания перебивающей реплики в общее течение диалога (27% случаев), что проявляется в соответствии иницирующей и ответной реплики (модель 1). При этом наиболее обычны (55 из 89 случаев перебивания) варианты с отреагированием перебивающей реплики (модели 1 и 3), что свидетельствует об общей направленности собеседников на взаимодействие, его поддержание и развитие.

С другой стороны, перебивание позволяет коммуниканту изменить линию развития диалога. Посредством перебивающей реплики он может попытаться осуществить смену темы (11 случаев из 89), что, однако, не всегда удается. Если собеседник поддерживает предложенную тему, то структура подобного

фрагмента соответствует моделям 1 или 3. В случае возвращения к прежней теме структура фрагмента отражается в моделях 2 или 4. Случаев прекращения разговора после попытки сменить тему не обнаружено.

Стоит отметить, что частота перебивания реплик сопряжена с продолжительностью отдельной реплики<sup>28</sup>. Партнер прерывает слишком затянувшиеся (по его мнению) реплики и захватывает коммуникативную инициативу, желая высказаться. При этом количество собеседников не влияет на частотность перебивания (таблица приложения 12). Оно реализуется в одинаковой степени и в собственно диалогах, и в полилогах<sup>29</sup>.

### **3.2.9. Анализ речевого взаимодействия собеседников на примере отдельного диалога**

Обратимся к рассмотрению интенциональной структуры конкретного диалога, проследив процесс взаимодействия собеседников (рисунок 17).

Представленный разговор имеет сложную интенциональную структуру. Он начинается с обещания и неявного извинения: ПК 1 не выполнил данного ранее ПК 2 обещания, поэтому извиняется и обещает выполнить все завтра. ПК 2 вступает в разговор (реплика 2), выражая недовольство и упрекая собеседника в необязательности (интенция «извиниться» не учитывается). ПК 1 еще раз пытается принести извинения (реплика 3), но партнер не реагирует и продолжает выражать недовольство и упрекать (реплика 4). В ответ первый коммуникант старается оправдаться (реплика 5), однако ПК 2 не откликается на это, а опять выражает недовольство и предлагает заполнить бланк теста в институте (реплика 6). ПК 1 перебивает его: он отклоняет высказанное предложение и вновь дает обещание (реплика 7). В ответ ПК 2 проявляет еще большее недовольство и продолжает настаивать на своем предложении (реплика 8), не принимая во внимание обещание партнера.

---

<sup>28</sup> Количество случаев перебивания реплики собеседником сопряжено с продолжительностью отдельной реплики ( $r$ -Спирмена = 0,36,  $p < 0,05$ ) (таблица приложения 12).

<sup>29</sup> Сравнение относительного количества случаев перебивания реплики собеседником в собственно диалогах и полилогах по критерию Манна-Уитни:  $U = 361,5$ ,  $Z = -0,92$ ,  $p = 0,36$ .



№ реплики	ПК 1 высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 высказывание и репрезентированные в нем интенции
1	Д: И. / у меня к тебе / это / я забыл все [заполненный бланк теста] в общем сегодня // Я принесу завтра // привлечь внимание, извиниться, обещать	
2		И: Если принесешь // выразить недовольство, упрекнуть
3	Д: Не / ну не обижайся!	
4		И: Да принесешь-принесешь // Только не говори опять / что не принесешь! выразить недовольство, упрекнуть
5	Д: У меня дома лежит / я забыл //	
6		И: Почему ты его здесь не заполнишь? Какая тебе разница? Все равно сидишь / ничего не делаешь! А дома ты по любому не заполнишь и // выразить недовольство, предложить
7	Д (перебил): Да я завтра принесу //	
8		И: Нет / я у тебя спрашиваю/ почему ты не заполняешь здесь! Ты же // выразить недовольство, настоять (на предложении)
9	Д (перебил): Я заполняю здесь!	
10		И: Что ты так возмущаешься?! Я тебе нормально говорю // выразить удивление, успокоить
11	Д (снижая тон речи): Ну я не возмущаюсь // Просто я заполняю // Кто-то дал мне вчера / я заполнил //	
12		И: Просто дома / я знаю / как заполняется // Дома / то то / то се // пояснить, настоять (на предложении)
13	Д: Ну да / да / забывается //	
14		И: Хорошо / тогда завтра принеси // согласиться (принять) попросить
15	Д: Я принесу // Завтра // Если я забуду его заполнить то завтра я его заполню //	

Рисунок 17. Пример диалога между двумя собеседниками. Представлена последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК 1 и ПК 2.

Примечания. ПК 1 и ПК 2 – партнеры коммуникации. Стрелки символизируют интенциональную взаимосвязанность реплик. Сплошная стрелка – безотлагательное вербальное отреагирование интенции; пунктирная стрелка – отсроченное вербальное отреагирование интенции. Стрелки светло-коричневого

цвета – интенциональный отклик ПК 2 на речевые интенции ПК 1; стрелки зеленого цвета – интенциональный отклик ПК 1 на речевые интенции ПК 2.

Все попытки ПК 1 снизить напряжение в отношениях приводят лишь к его усилению. Обнаруживаются случаи «коммуникативного саботажа» партнера, которые проявляются в интенциональном рассогласовании реплик (реплики 3-4, 5-6).

К реплике 9 негативные проявления достигают максимума: ПК 1 повторно прерывает партнера, выражая свое недовольство (впервые за весь диалог) и отклоняя его предложение. Это важный момент для дальнейшего развития разговора. ПК 2 с удивлением обнаруживает недовольство партнера и стремится его успокоить (реплика 10), тем самым нивелируя возникшее напряжение (повторное отклонение внесенного им предложения остается неотрагированным). ПК 1 снижает тональность речи, поясняя свои эмоциональные проявления и оправдываясь за невыполнение обещания (реплика 11). ПК 2 также дает пояснения, одновременно настаивая на сделанном предложении (негативных реакций при этом не выражено). ПК 1 соглашается с ним, при этом никак не реагируя на повторное предложение (реплика 13). ПК 2 в свою очередь выражает согласие и обращается к собеседнику с просьбой, тем самым принимая извинения и оправдания партнера, выраженные в начале диалога (реплики 1 и 5). ПК 1 обещает выполнить его просьбу, а также принимает предложение партнера, выраженное в репликах 6, 8 и отклоненное ранее (реплика 15). На этом разговор завершается: собеседники находят компромиссное решение возникшей проблемы и восстанавливают межличностные отношения.

Приведенный анализ обнаруживает динамику речевого взаимодействия собеседников. В первой его половине (реплики 1-9) партнеры демонстрируют нарастание негативных эмоций и «коммуникативный саботаж», что проявляется в интенциональном рассогласовании реплик. В дальнейшем (реплики 10-15), эмоциональное напряжение снижается, высказывания собеседников становятся интенционально взаимосвязанными, коммуникация завершается.

\* \* \*

Реализуемые субъектами интенции образуют согласованные интенциональные паттерны, которые выступают единицей анализа процесса речевого взаимодействия собеседников: в них находит отражение не только иницирующая интенция, но и отклик партнера на ее выражение.

Наиболее разнообразные интенциональные паттерны образуют интенции ВИН «Побудить к общению, обсуждению» и «Поддержать общение, обсуждение»: субъекты взаимодействия поддерживают, прежде всего, стремление партнера иницировать и развивать разговор, что представляется наиболее важным для них. Это согласуется с высказанным ранее тезисом о приоритетной направленности исследуемого дискурса на поддержание и развитие коммуникации.

Наименее разнообразные интенциональные паттерны формируют интенции ВИН «Изменить мнение партнера»: собеседники не стремятся влиять на позицию другого, активно доказывая свою точку зрения, переубеждая или настаивая на своем, а реализуют подобные интенции в связи с другими устремлениями. Они настроены на конструктивный диалог и не намерены вступать в споры или открытые противостояния. Основная цель коммуникации – обсуждение актуальных вопросов, поиск решения насущных проблем.

Выделенные варианты интенциональных паттернов (по типу «один к одному», совмещенно, множественно) отражают различные случаи координации иницирующей и ответной интенций, их сочетания определяют интенциональную организацию речевого взаимодействия. При линейной организации реализуемые интенции соотносятся последовательно в рамках одной интенциональной линии. При разветвленной структуре развиваются несколько интенциональных линий взаимодействия: некоторые реализуемые интенции отреагируются сразу, к другим партнер возвращается позже (отсроченно / множественно), что указывает на сложность и многоплановость повседневного дискурса. Узловая структура предполагает отнесенность ответных интенций к общей иницирующей интенции

и составляет основу диалогов, связанных с поиском ответа на поставленный вопрос, с решением проблемы и т.п.

Обнаружено несколько вариантов интенциональной координации реплик собеседников – безотлагательное, отсроченное, совмещенное и множественное отреагирование реализованных интенций.

Наиболее частотным выступает безотлагательное отреагирование: собеседники последовательно передают коммуникативную инициативу друг другу, позволяя партнеру высказаться, что свидетельствует о диалогичности текущего речевого взаимодействия. Однако повседневный диалог не предполагает жесткой детерминации реплик по типу «вопрос-ответ», в нем заложена потенциальная вариативность последующих высказываний коммуникантов. Отклик партнера может быть не только позитивным, но и негативным, как безотлагательным, так и отсроченным, а также совмещенным или множественным.

Отсроченность ответного высказывания собеседника может быть связана с уточняющими репликами, которые необходимы для правильного понимания иницилирующего высказывания и адекватного ответа на него. Спустя несколько реплик может отреагироваться одна из интенций полиинтенциональной реплики, обычно менее явная или не слишком актуальная для собеседника. Отсроченный вариант отклика возможен и вследствие перебивания говорящего сторонними участниками, что указывает на важность реализованных в прерванной реплике интенций, которые в противном случае могли остаться без ответа. При этом перебивающая реплика обычно отреагируется «потерпевшим», что свидетельствует о стремлении собеседников поддерживать и развивать взаимодействие, а не прекращать его. Вместе с тем чаще всего отсроченное отреагирование интенций связано с включением в разговор нескольких коммуникантов: один из них откликается сразу, а остальные отвечают отсроченно, выслушав своих партнеров, хотя могли перебить и высказаться незамедлительно.

Манифестируемые в отдельной реплике интенции обычно не разобщены и нередко дополняют друг друга. В таком случае, реализуя совмещенный отклик на выраженные интенции, собеседник имеет возможность ответить кратко и полно, что предписывает «максима количества» и «максима качества» Г.П.Грайса. Совмещенное отреагирование интенций является свидетельством контекстной включенности и динамизма повседневной коммуникации.

Вариативность повседневного диалога проявляется и в множественном отреагировании реализованной интенции: она получает и безотлагательный, и отсроченный отклики коммуникантов. Такое реагирование может быть связано с уточняющими вопросами собеседников. Вместе с тем оно характерно для диалога-обсуждения с участием нескольких лиц: интенция, получающая подобный отклик, становится ключевой и задает направление развития дальнейшего взаимодействия.

Выявлено, что часть проявленных интенций релевантного ответа не вызывает. Неотреагирование реализованных интенций может быть обусловлено ситуативными помехами или факторами конвенционального характера, связанными с типом самих интенций (интенции активного слушания, «этикетные» интенции), которые не предусматривают обязательного ответного отклика. Однако преобладающими являются случаи неотреагирования интенций, связанные с влиянием коммуникативных условий. Подобное неотреагирование характеризуется субъективным игнорированием проявленных интенций, которое выступает в роли своеобразной стратегии, позволяющей повлиять на ход взаимодействия. Возникает интенциональное рассогласование реплик: в ответ на жалобу собеседник может выразить удивление вместо сочувствия, стремление партнера похвастаться может вызвать иронию вместо похвалы и др. Нередко отклик партнера не получают отдельные составляющие полиинтенциональной реплики, в частности интенции эмоционального характера. Возможно, однако, и игнорирование интенционального содержания реплики в целом. Оно может рассматриваться как коммуникативное противодействие или коммуникативный

саботаж, не имеющее, однако, оттенка конфликтности, поскольку не приводит к серьезным сбоям в ходе взаимодействия. Диалог продолжается, хотя может менять линию своего развития. Это свидетельствует о гибкости и динамизме речевого взаимодействия. В отличие от четко структурированных видов дискурса (например, интервью) для повседневного дискурса характерна высокая ситуативная обусловленность, множество различных, часто сменяющих друг друга тем, а также свободная мена коммуникативных ролей.

Итак, в основе объединения реплик в единое целое в ходе всего диалога лежит механизм их интенционального согласования. Он отличается гибкостью, которая проявляется в вариативности ответного отклика партнера, который может иметь характер подтверждения или отклонения, быть совмещенным в отношении нескольких реализованных интенций, безотлагательным или отсроченным, а также частичным (неотреагирование отдельных составляющих реплики) или множественным. О гибкости интенционального механизма диалога свидетельствуют и случаи ухода от ответа – коммуникативного противодействия, выступающего в роли стратегии, позволяющей повлиять на движение разговора.

### **Выводы**

1. В процессе речевого взаимодействия в репликах партнеров формируются согласованные интенциональные паттерны. Однако механизм координации реплик не сводится к парным сочетаниям интенциональных актов субъектов общения (по типу «вопрос-ответ»). Проявленная интенция может актуализировать целый интенциональный комплекс и вызвать несколько ответных реакций. При отреагировании полиинтенциональной реплики нередко формируется несколько интенциональных паттернов.

2. Наиболее обычной формой интенционального согласования реплик выступает безотлагательное отреагирование проявленной интенции, которая находит вербальный или поведенческий отклик в реплике собеседника, непосредственно следующей за данной.

3. Отклик партнера может быть не только безотлагательным, но и отсроченным. Отсроченная вербальная реакция в большинстве случаев сопряжена с включением в разговор нескольких коммуникантов, но также может проявляться в связи с перебиванием, уточняющими репликами, последовательным отреагированием полиинтенциональной реплики.

4. Третьей формой интенциональной координации реплик выступает совмещенное отреагирование интенций, при котором отклик собеседника относится одновременно к нескольким речевым интенциям субъекта.

5. Возможен также множественный отклик на манифестируемую интенцию, что проявляется в ее как безотлагательном, так и отсроченном отреагировании. Подобный отклик обычен для разговора-обсуждения с участием нескольких лиц, но также может проявляться в связи с уточняющими вопросами собеседников.

6. Большая часть речевых интенций субъекта находит тот или иной отклик коммуникативного партнера. Однако часть обнаруженных интенций отклика собеседника не вызывает. Подобные случаи сопряжены с ситуативными помехами, типом выражаемых интенций («этикетные» интенции и др.), а также с действием факторов коммуникативного плана. Среди этих факторов наиболее частотны случаи «коммуникативного саботажа», выступающего в роли своеобразной стратегии, позволяющей оказывать влияние на ход диалога. Нередко не находят отклика составляющие полиинтенциональной реплики, в частности, интенции «эмоционального» характера.

7. Интенциональная организация диалога может иметь линейный и разветвленный характер. В разговорах последнего типа развивается несколько интенциональных линий. Особым вариантом разветвленной структуры является «узловая» интенциональная структура, в которой «ответные» интенции собеседников соотносятся с общей иницирующей интенцией.

### **3.3. Сравнительный анализ диалогов с различным числом участников**

Речевое взаимодействие в неформальном повседневном дискурсе происходит между двумя или несколькими собеседниками, что проявляется в форме собственно диалога или полилога соответственно. Нами проведен их сопоставительный анализ и выделены особенности интенциональной структуры речевого взаимодействия субъектов в каждой из названных форм.

#### **3.3.1. Актуальные интенции и ведущие интенциональные направленности субъектов общения в собственно диалогах и полилогах**

Анализ показывает, что собственно диалоги и полилоги схожи по интенциональному составу: в них проявляются одни и те же категории интенций. Исключение составляют единичные случаи проявления интенций «обвинить» и «извиниться» только в диалогах, а интенций «поприветствовать», «посочувствовать» и «предупредить» только в полилогах. Это интенциональное своеобразие в отдельных случаях прямо обусловлено количеством участников взаимодействия. К примеру, стремление поприветствовать собеседника, вступившего в разговор, характерно именно для полилога, поскольку в диалоге такого не происходит: разговор протекает между двумя партнерами без включения третьего.

Что касается ведущих интенциональных направленностей субъектов взаимодействия, то в большинстве они (ВИН 1, ВИН 3, ВИН 4, ВИН 6, ВИН 8) не обнаруживают значимых различий в собственно диалогах и полилогах. Собеседники в равной степени<sup>30</sup> (вне зависимости от количества участников разговора) проявляют стремления побудить партнера к действиям (ВИН 1), поддержать его (ВИН 4) или текущий процесс общения (ВИН 3), изменить мнение собеседника (ВИН 6), а также проявить себя (ВИН 8). При этом интенциональная направленность на поддержание текущего общения/обсуждения

---

<sup>30</sup> Частоты встречаемости интенций ВИН 1, ВИН 3, ВИН 4, ВИН 6, ВИН 8 в собственно диалогах и полилогах статистически не отличаются (сравнение пар пропорций каждой из упомянутых ВИН, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,11$ ;  $p=0,4$ ;  $p=0,44$ ;  $p=1$ ;  $p=0,39$ ).



является преобладающей как в диалогах, так и в полилогах (проявлено 223 и 678 интенций соответственно). Как отмечалось ранее, эта направленность вообще наиболее выражена в исследуемом виде дискурса. Стремление изменить мнение собеседника, напротив, реализуется достаточно редко: интенции ВИН 6 по степени их выраженности как в диалогах, так и в полилогах занимают последнее место (9 и 30 интенций соответственно).

Вместе с тем другие ведущие интенциональные направленности собеседников (ВИН 2, ВИН 5 и ВИН 7) представлены в собственно диалогах и полилогах в разной мере. В полилоге коммуникант чаще направлен на побуждение партнера к общению/обсуждению (ВИН 2), нежели в диалоге<sup>31\*</sup>. Это может быть связано с включением в разговор нового участника, инициированием обсуждения текущей или новой темы. В полилогическом общении в большей степени проявляется стремление уклониться от прямого ответа, возразить или не поддержать партнера (ВИН 5)\*. Субъект может выразить отличную от общей точку зрения, и даже в случае ее отвержения разговор будет поддержан коммуникативной инициативой его партнеров, чего не произойдет в диалоге. Кроме того в полилогах обнаружено значительно больше случаев выражения текущего состояния говорящего или его отношения к чему-либо (ВИН 7)\*. Ведь многие из субъектов общения включаются в разговор и выражают, в частности, свое эмоциональное состояние.

### **3.3.2. Интенциональная насыщенность собственно диалогов и полилогов**

Важной характеристикой повседневного дискурса выступает его интенциональная насыщенность, которая фиксирует количество проявленных в диалоге *категорий интенций* (с учетом его общей длины). Интенциональная

---

<sup>31</sup> Частота встречаемости интенций ВИН 2 в полилогах статистически выше частоты встречаемости этих интенций в собственно диалогах (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,004$ ).

Далее знаком «\*» обозначены случаи значимых различий между частотами встречаемости соответствующих ВИН в полилогах и собственно диалогах (угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p < 0,002$ )

насыщенность полилогов<sup>32</sup> ниже, чем собственно диалогов ( $U=290,5$ ,  $Z=2,02$ ,  $p=0,04$ ) (рисунок 2 приложения 14). Коммуниканты в процессе текущего общения на заданную тему реализуют определенный круг актуальных интенций, редко выходя за его пределы. При этом возможно подхватывание интенциональной линии собеседника, что проявляется в повторной манифестации выраженных ранее интенций партнера. Все это приводит к снижению интенциональной насыщенности полилогов, в которых одни и те же категории интенций получают множественную реализацию за счет участия в разговоре нескольких собеседников.

Снижению интенциональной насыщенности полилогов способствуют также частые прерывания реплик партнером ( $r= -0,37$ ,  $p<0,05$ ). Субъект взаимодействия нередко (в 36 из 89 случаев перебивания) стремится продолжить начатое высказывание, повторно проявляя выраженные и не получившие отклика категории интенций. В других случаях реализуется отдельное высказывание, манифестирующее как новые, так и ранее актуализировавшиеся категории интенций. Тем самым поддерживается целостность интенционального пространства разговора, нарушенная вследствие перебивания.

Еще одной характеристикой дискурса выступает его интенциональное наполнение – общее количество реализованных в диалоге *интенций* (с учетом его общей длины). Собственно диалоги и полилоги не обнаруживают значимых различий по этой характеристике ( $U=308,5$ ,  $Z=1,74$ ,  $p=0,08$ ). Основной вклад в интенциональное наполнение повседневных разговоров вносят разнокачественные интенции, которые составляют в собственно диалогах в среднем 63,7%, а в полилогах – 55,4% от общего количества реализованных в разговоре. Вместе с этим повторно актуализированные интенции чаще фиксируются в полилогах (в среднем 44,6%), чем в собственно диалогах (в

---

<sup>32</sup> Интенциональная насыщенность диалога сопряжена с количеством участников коммуникации ( $r = -0,43$ ,  $p < 0,05$ ) (таблица приложения 12).

среднем 36,3%)<sup>33</sup>, что указывает на большую частотность множественной манифестации реализованных ранее интенций в полилогах.

### 3.3.3. Интенциональный отклик партнера на выражение интенций в собственно диалогах и полилогах

Сравнительный анализ показывает, что реализуемые в собственно диалогах и полилогах речевые интенции отреагируются собеседниками в равной степени ( $U=309$ ,  $Z=1,73$ ,  $p=0,08$ ). При этом выявлены различия в выраженности некоторых видов отреагирования, которые отражены в таблице 5.

Таблица 5.

Сравнение выраженности вариантов отреагирования речевых интенций в собственно диалогах и полилогах

№ п/п	Варианты отреагирования интенций	Собственно диалоги	Полилоги
1	безотлагательное вербальное	больше	меньше
		U=190, Z=3,58, p=0,0003 (рисунок 3 приложения 14)	
2	безотлагательное поведенческое	не различаются	
		U=419,5, Z= -0,02, p=0,99	
3	отсроченное вербальное	меньше	больше
		U=181,5, Z= -3,72, p=0,0002 (рисунок 4 приложения 14)	
4	отсроченное поведенческое	присутствует только в полилогах	
5	совмещенное	не различаются	
		U=408,5, Z=0,19, p=0,85	
6	множественное	меньше	больше
		U=135, Z= -4,44, p=0,000009 (рисунок 5 приложения 14)	

<sup>33</sup> Средняя частота встречаемости одних и тех же интенций в полилогах статистически выше средней частоты встречаемости этих интенций в собственно диалогах (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера, ф-критерий,  $p = 0,0002$ ).

Как видно из таблицы 5, в диалогах значительно больше, чем в полилогах, случаев **безотлагательного** вербального отклика партнера на манифестируемые интенции<sup>34</sup>. Речевое взаимодействие в диаде имеет более регулярную интенциональную структуру: в ответ на запрос информации следует ее сообщение, в ответ на просьбу выражается стремление помочь или, напротив, отклонить обращение (подобно игре в пин-понг). Безотлагательное поведенческое отреагирование проявляется в диалогах и полилогах в равной степени (таблица 5).

Хотя в целом как в собственно диалогах, так и в полилогах безотлагательный отклик на речевое выражение интенции преобладает (таблица приложения 7), в них отмечаются и случаи **отсроченного** вербального отреагирования. В полилогах таких случаев зафиксировано больше<sup>35</sup> (таблица 5).

В диалогах отсроченное вербальное отреагирование связано с необходимостью уточнить сказанное, дать последовательный отклик на составляющие полиинтенциональной реплики или с перебиванием реплики партнером. В полилогах эти варианты отреагирования также представлены и выражены в равной степени ( $U=369$ ,  $Z= -0,8$ ,  $p=0,42$ ;  $U=377$ ,  $Z=0,46$ ,  $p=0,64$ ;  $U=420$ ,  $Z=0,008$ ,  $p=0,99$ ). Вместе с тем именно в полилогах обнаруживается такой вариант отсроченного отреагирования, который предполагает последовательное включение нескольких партнеров в процесс коммуникации ( $U=130,5$ ,  $Z= -4,4$ ,  $p=0,000004$ ) (таблица приложения 8). Разговор принимает форму обсуждения конкретного вопроса, в которое активно включены все коммуниканты: они выражают свои мнения, солидаризируются, критикуют, переубеждают и т.п.

Отсроченный поведенческий отклик на манифестируемые интенции присутствует лишь в полилогах, что связано с участием в разговоре нескольких субъектов. Однако подобные случаи в разговорах немногочисленны (таблица приложения 7).

---

<sup>34</sup> Количество безотлагательно отреагированных интенций сопряжено с количеством участников разговора ( $r$ -Спирмена =  $-0,5$ ,  $p < 0,05$ ) (таблица приложения 12).

<sup>35</sup> Количество случаев отсроченного отреагирования интенций сопряжено с количеством собеседников ( $r$ -Спирмена =  $0,59$ ,  $p < 0,05$ ) (таблица приложения 12).

Случаи **совмещенного** отклика на речевое проявление интенций встречаются в равной степени как в собственно диалогах, так и в полилогах (таблица 5). Такое реагирование не приводит к заметным изменениям хода взаимодействия. Оно одинаково уместно и в общении двух собеседников, где продолжение разговора всецело зависит от их собственной активности, и в процессе полилогического общения, где течение разговора является продуктом совместных усилий нескольких субъектов.

Вместе с тем возможен и **множественный отклик** партнеров общения на реализованные интенции. Подобные случаи более частотны в полилогах, нежели в собственно диалогах (таблица 5). Они указывают на усложнение интенциональной структуры взаимодействия. Она становится нелинейной, в ней фиксируются возвраты к манифестированным ранее интенциям. В диалогах это связано лишь с постановкой уточняющих вопросов, необходимых для обстоятельного ответа собеседнику (таблица приложения 9). В полилогах же множественное отреагирование интенций может быть также сопряжено с включением нескольких субъектов, каждый из которых намерен высказаться (Афиногенова, 2013), что является наиболее обычным вариантом: подобные случаи составляют 82,6% числа случаев множественного отклика в полилогах.

### **3.3.4. Неотреагирование речевых интенций в собственно диалогах и полилогах**

Случаи, в которых проявленные субъектом речевые интенции не вызывают отклика собеседника, в равной степени отмечаются и в диалогах, и в полилогах ( $U=390$ ,  $Z= -1,73$ ,  $p=0,08$ ). Вместе с тем обнаруживаются различия в представленности некоторых вариантов неотреагирования интенций (рисунок 18 и таблица приложения 10).

В собственно диалогах значительно больше случаев неотреагирования отдельных интенциональных составляющих реплики ( $U=248,5$ ,  $Z=2,68$ ,  $p=0,008$ ), в частности, ее эмоциональной составляющей ( $U=266,5$ ,  $Z=2,39$ ,  $p=0,02$ ) (рисунки 6 и 7 приложения 14). Полиинтенциональность реплики дает возможность

собеседнику продолжить разговор по разным линиям, среди которых он выбирает наиболее подходящую для него в данный момент. Менее важные устремления партнера отклика не получают, хотя взаимодействие продолжается. В полилогах число случаев частичного отклика на полиинтенциональную реплику значительно ниже (рисунок 18): выраженные интенции отреагируются разными коммуникативными партнерами, что невозможно в диалоге.

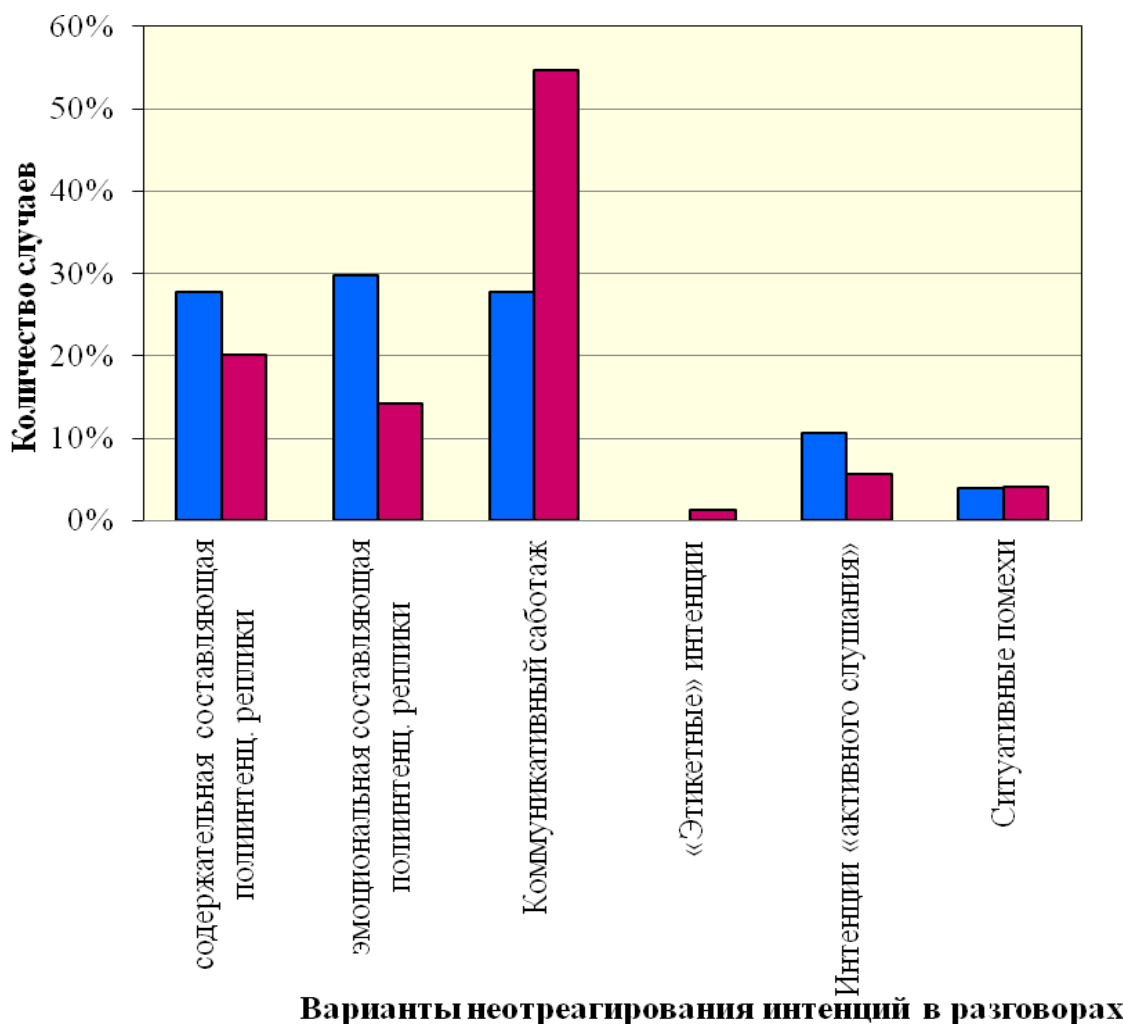


Рисунок 18. Варианты неотрагирования речевых интенций субъекта в собственно диалогах и полилогах (в % от общего количества неотрагированных интенций)

Примечание. Столбцы синего цвета – собственно диалоги, столбцы лилового цвета - полилоги.

Наиболее существенные различия диалогов и полилогов касаются случаев коммуникативного противодействия или саботажа. Как свидетельствует рисунок 18, высказывание в целом чаще не вызывает отклика собеседника в полилогическом общении ( $U=203$ ,  $Z= -3,38$ ,  $p=0,0007$ ) (рисунок 8 приложения 14).

Игнорирование неперспективных с точки зрения партнеров линий развития полилога не оказывает особого влияния на его течение. Взаимодействие продолжается и поддерживается коммуникативной инициативой других собеседников. В отличие от этого в собственно диалоге подобное игнорирование приводит к изменению линии разговора и может повлечь за собой прекращение взаимодействия (случаев последнего в нашем материале, однако, не обнаружено).

Случаи неотрагирования партнером «этикетных» интенций, интенций «активного слушания», а также случаи, связанные с ситуативными помехами, отмечающиеся в диалогах и полилогах, не обнаруживают значимых различий.

### **3.3.5. Интенциональная структура собственно диалогов и полилогов**

Особенности диалогического и полилогического взаимодействия выявляются также в общей интенциональной структуре разговоров.

Линейная интенциональная структура в большей степени присуща собственно диалогам<sup>36</sup>: она обнаружена в 22 диалогах и 12 полилогах. Взаимодействие собеседников осуществляется по одной интенциональной линии, по окончании которой разговор завершается. Такие разговоры, как правило, непродолжительны (до 32 реплик).

Разветвленная интенциональная структура чаще<sup>37</sup> встречается в полилогах, чем в диалогах: она представлена в 17 полилогах и 7 диалогах. Взаимодействие субъектов носит мультинаправленный характер. Партнеры коммуникации развивают несколько интенциональных линий, сменяя их и возвращаясь к ранее начатым. Такие разговоры отличаются своей продолжительностью (до 195 реплик).

---

<sup>36</sup> Частота встречаемости собственно диалогов с линейной интенциональной структурой статистически выше частоты встречаемости полилогов с такой интенциональной структурой (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p=0,02$ ).

<sup>37</sup> Частота встречаемости полилогов с разветвленной интенциональной структурой статистически выше частоты встречаемости собственно диалогов с такой интенциональной структурой (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p=0,006$ ).

Узловая интенциональная структура выявлена только в полилогах (21 разговор). Несколько коммуникантов последовательно откликаются на одну обращенную к ним иницирующую интенцию. Такой фрагмент может быть связан с желанием узнать мнение собеседников, с поиском ответа на вопрос, решением актуальной проблемы и т.п. Фрагменты узлового характера включаются в разговор, основу которого составляет разветвленная интенциональная структура.

### **3.3.6. Проблематика собственно диалогов и полилогов**

Проблематика повседневных диалогов в студенческой среде разнообразна. Это обсуждение вопросов, связанных с учебным процессом (написание реферата, выполнение задания к зачету и т.п.), актуальных бытовых (питание в столовой, мусор на столе) и личных проблем (телефонные звонки, поиск работы и т.п.). Бытовая и учебная проблематика обсуждаются в собственно диалогах и полилогах в равной мере<sup>38</sup> (рисунок 19). Личная проблематика присутствует лишь в диалогах. Для личных разговоров необходима доверительная атмосфера, которая достигается именно в диалогическом общении, на что указывает Айвеляйт в своей работе, посвященной исследованию «непринужденных бесед» (Айвеляйт, 1984).

Интенциональный состав разговоров личной, бытовой и учебной проблематики идентичен и не обнаруживает различий в выраженности ВИН субъектов общения. Исключение составляет интенция «обвинить», случаи реализации которой, хотя и немногочисленные, отмечаются лишь в разговорах личного характера.

---

<sup>38</sup> Частоты встречаемости собственно диалогов и полилогов бытовой тематики статистически не отличаются (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,64$ ).

Частоты встречаемости собственно диалогов и полилогов учебной тематики статистически не отличаются (сравнение пропорций, угловое преобразование Фишера,  $\phi$ -критерий,  $p = 0,1$ )



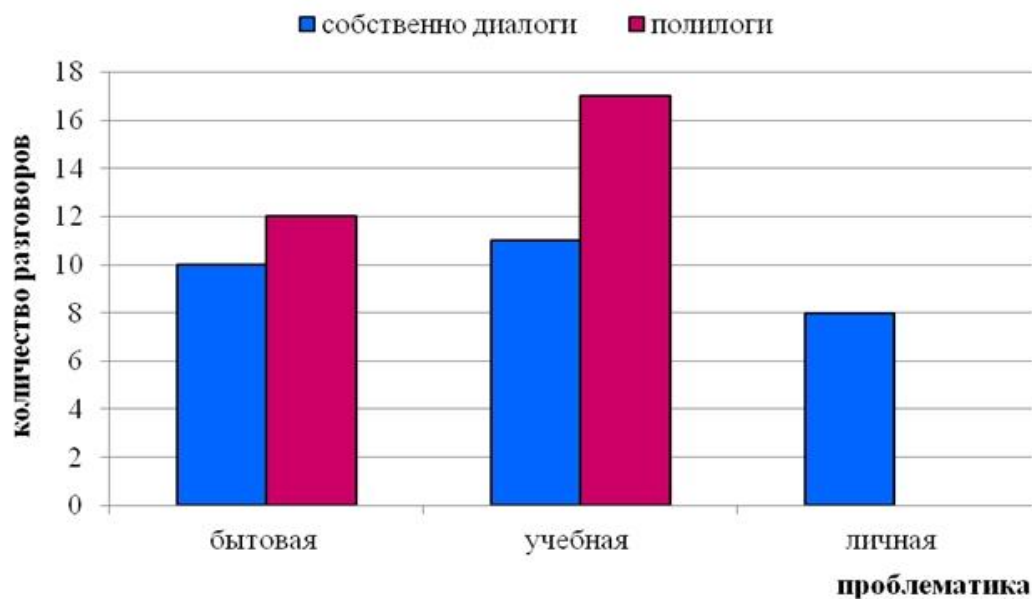


Рисунок 19. Проблематика собственно диалогов и полилогов

С увеличением числа коммуникантов и превращением диалога в полилог возрастает и количество обсуждаемых тем: если в процессе собственно диалога обсуждаются в среднем 1-2 темы, то в полилоге - 3-4 темы ( $U=265$ ,  $Z= -2,42$ ,  $p=0,02$ ) (рисунок 9 приложения 14). В полилоге повышается вероятность развития разговора за счет активности разных собеседников (Афиногенова, Павлова, 2012). В некоторых случаях предлагаемая тема принимается, и разговор переходит в новое русло; в других случаях она отклоняется, а собеседники возвращаются к прежней теме.

\* \* \*

Сопоставительный анализ диалогов с разным числом участников обнаружил единообразие их интенционального состава и преобладание направленности на поддержание текущей коммуникации, которая характерна для неформального повседневного дискурса в студенческой среде. Реализуемые в собственно диалогах и полилогах речевые интенции отреагируются, а также отстаются без отклика собеседника одинаково часто. Это говорит о сходстве интенционального пространства дискурса в ситуации речевого взаимодействия с разным количеством участников (от 2 до 11 собеседников).

Наряду с этим обнаружена и специфика подобного взаимодействия. Поддерживая и развивая текущее обсуждение, партнеры диалогов чаще, чем полилогов дают безотлагательный отклик на проявленные интенции и чаще не отреагируют отдельные интенциональные составляющие реплики, а не реплику в целом. Это связано с тем, что продолжение речевого взаимодействия в диаде зависит от собственной активности каждого собеседника и не может быть обеспечено другими участниками, как в случае полилога. При этом собственно диалогам в большей степени присуща линейная интенциональная структура: взаимодействие собеседников осуществляется по одной интенциональной линии, по окончании которой разговор завершается.

Отличительной особенностью диалогического взаимодействия является также наличие личной проблематики, для обсуждения которой необходима та доверительная атмосфера, которая достигается при общении один на один. Подобный вывод сделал и У.Айвеляйт в своей работе, посвященной исследованию «непринужденных бесед» (Айвеляйт, 1984).

В процессе полилогического взаимодействия коммуникант чаще реализует стремление побудить партнера к общению, инициируя вступление в разговор нового собеседника и активное обсуждение текущей или новой темы. Он обладает большей свободой в реализации стремления уклониться от прямого ответа, возразить или не поддержать партнера: говорящий может выразить отличную от общей точку зрения, и даже в случае ее отвержения разговор будет поддержан коммуникативной инициативой партнеров.

Участники полилогов в процессе обсуждения темы реализуют определенный круг актуальных интенций, редко выходя за его пределы. Их интенциональная насыщенность значительно меньше, чем собственно диалогов, что объясняется включением нескольких собеседников, которые подхватывают и продолжают высказывания партнера, многократно актуализируя выраженные ранее интенции.

В полилогах зафиксировано также больше случаев отсроченного и множественного отреагирования интенций за счет последовательного включения в процесс коммуникации нескольких партнеров, каждый из которых намерен высказаться. Этот факт согласуется с точкой зрения П.П.Анусаса, который полагает возможность обдумывания и отсроченной реализации последующего высказывания отличительной чертой полилогического взаимодействия (Анусас, 1979). Э.Б.Яковлева подчеркивает, что в полилоге произносимая реплика может содержать в себе ответ не только на предыдущее суждение собеседника, но и на высказывание, реализованное партнером намного раньше (Яковлева, 2006), что подтверждается и в нашем исследовании.

Подобные варианты отклика указывают на усложнение интенциональной структуры взаимодействия: она становится разветвленной, в ней обнаруживаются фрагменты узлового характера, отражающие последовательные отклики коммуникантов на одну обращенную к ним иницирующую интенцию. Такие разговоры могут быть связаны с желанием узнать мнение собеседников, с поиском ответа на вопрос, решением актуальной проблемы и т.п. Полилогическое взаимодействие носит мультинаправленный характер, что проявляется в развитии партнерами коммуникации несколько интенциональных линий, их смене и возврату к ранее начатым.

В полилогическом взаимодействии в сравнении с диалогическим более частотны случаи отсутствия отклика на высказывание в целом. Игнорирование неперспективных с точки зрения партнеров линий развития разговора не приводит к серьезным сбоям в ходе взаимодействия: оно продолжается и поддерживается коммуникативной инициативой других участников, что невозможно в диаде, при этом разговор может менять линию своего развития.

С увеличением количества собеседников возрастает и число обсуждаемых тем: если в процессе собственно диалога обсуждаются в среднем 1-2 темы, то в полилоге - 3-4 темы, что согласуется с позицией Э.Б.Яковлевой о тематическом многообразии полилогической речи, которое обусловлено участием в

коммуникации нескольких человек, имеющих потенциально отличные концептуальные стратегии поведения (Яковлева, 2006).

### **Выводы**

1. Взаимодействие партнеров в диалогических и полилогических формах повседневного дискурса имеет как черты сходства, так и специфику. Сходство обнаруживается в единообразии интенционального состава и преобладающей интенциональной направленности коммуникантов на поддержание текущего общения, обсуждения (ВИН 3). В равной степени в собственно диалогах и полилогах реализуется также отреагирование, напротив, неотреагирование выраженных в речи интенций собеседником.

2. При этом диалогическое взаимодействие имеет более регулярный характер. Собственно диалогам в большей степени, чем полилогам, присуща линейная интенциональная организация. Манифестируемые интенции здесь чаще получают безотлагательный отклик собеседника, а случаи неотреагирования речевых интенций в большей мере относятся к отдельным составляющим полиинтенциональной реплики, чем к реплике в целом. Диалоги отличаются также большей краткостью и интенциональной насыщенностью, могут затрагивать личную проблематику.

3. Полилогическое взаимодействие имеет мультинаправленный характер. Интенциональная организация полилогов отличается разветвленностью и может включать узловую структуру. Интенции субъекта чаще, чем в собственно диалогах, получают отсроченный и множественный отклики собеседников, причем нередко реализованные в реплике интенции могут оставаться без ответа. Коммуникативная инициатива многих участников обеспечивает широкие возможности изменения линии разговора, переключения на новую тему.

## Заключение

Основные итоги диссертационной работы, обобщающие полученные результаты, отражены в следующих выводах:

1. Интент-анализ неформального повседневного дискурса выявил 53 категории интенций, формирующие ведущие интенциональные направленности субъектов взаимодействия (ВИН). Выделено 8 качественно специфичных ВИН: побудить к действию; побудить к общению / обсуждению; поддержать общение / обсуждение; поддержать партнера и его действия; уклониться, возразить, не поддержать; изменить мнение партнера; выразить отношение / состояние; проявить или охарактеризовать себя. ВИН дискурса обуславливают конкретную форму интеракций и направляют развитие взаимодействия.

2. Преобладание ВИН определенного типа свидетельствует о приоритетной направленности дискурса на поддержание и развитие коммуникации, а также на регуляцию межличностных отношений. Обнаруживается также эмоциональная экспрессивность дискурса.

3. В ходе речевого взаимодействия в последовательности реплик формируются взаимосвязанные интенциональные паттерны, которые отражают актуальные интенции субъектов общения и отклик партнеров на их проявление. Паттерны взаимодействия не сводятся к парным сочетаниям выраженных интенций («один к одному»). Реализуемая интенция может актуализировать несколько ответных реплик, которые могут принадлежать разным участникам взаимодействия. Возможен и совмещенный отклик на несколько проявленных интенций. Полиинтенциональная реплика может формировать несколько интенциональных паттернов.

4. Наиболее обычной формой интенциональной координации реплик выступает безотлагательное отреагирование проявленной интенции. Реже наблюдаются случаи отсроченного, совмещенного, а также множественного интенционального отклика, который чаще всего связан с включением в диалог нескольких собеседников.

5. Различные варианты интенциональных паттернов определяют интенциональную организацию дискурса. Она может быть как линейной, так и разветвленной. В разветвленной интенциональной структуре выделяются фрагменты узловой структуры, которая предполагает соотнесенность «ответных» интенций в последовательных репликах с одной общей иницирующей интенцией.

6. Большая часть речевых интенций субъекта находит тот или иной отклик коммуникативного партнера. Вместе с тем часть проявляемых интенций отклика собеседника не вызывает. Подобные случаи сопряжены с ситуативными помехами, типом выражаемых интенций (интенции «активного слушания», «этикетные» интенции), а также с факторами коммуникативного характера, связанными с позициями коммуникантов. Неотреагирование коммуникативного плана преобладает и характеризуется субъективным игнорированием проявленной интенции, которое выступает в роли стратегии, позволяющей влиять на развитие взаимодействия. При этом возможно отсутствие отклика как на отдельные составляющие полиинтенциональной реплики, так и на высказывание в целом.

7. Интенциональная организация диалогической и полилогической форм речевого взаимодействия имеет специфику. Диалогическое взаимодействие отличается большей интенциональной насыщенностью, и ему в большей степени присуща линейная интенциональная организация. Полилогическое взаимодействие мультинеправленно, что предполагает развертывание нескольких интенциональных линий за счет коммуникативной инициативы многих участников. Интенциональная структура полилога отличается разветвленностью и может включать фрагменты узлового характера.

8. Механизм интенционального согласования реплик отличается гибкостью. Это проявляется в вариативности ответного отклика партнера, который может иметь характер подтверждения или отклонения, быть совмещенным в отношении нескольких реализованных интенций, безотлагательным или отсроченным, а

также частичным или множественным. О гибкости интенционального механизма свидетельствуют и случаи ухода от ответа – коммуникативного противодействия, служащего развитию новой интенциональной линии диалога.

Перспективы дальнейших исследований связаны с расширением эмпирического материала, относящегося к другим видам дискурса, что предоставит возможность продвинуться в создании общей типологии интенций, позволяющей описать интенциональное пространство взаимодействия в разных контекстах, а также вскрыть универсальные для различных видов дискурса особенности речевого взаимодействия собеседников. Несомненный интерес представляет и изучение индивидуальных интенциональных паттернов субъектов для выявления особенностей их межличностного взаимодействия.

#### **Список литературы:**

1. Айвеляйт У. Влияние числа собеседников на языковое оформление непринужденных бесед // Вопросы лингвистики и лингвометодики текста в процессе преподавания неродного языка: IV Международный симпозиум. – Тбилиси, 1984. – С. 15-16.
2. Ананьев Б.Г. Психология чувственного познания. М.: АПН РСФСР, 1960. 487 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений. М.: Аспект Пресс, 2008. 363 с.
4. Анусас П.П. Фонетические характеристики односторонней и многосторонней устной речи: дис. ... канд. филол. наук. Минск, 1979. 169 с.
5. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Языкознание. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. – С.136-137
6. Атватер И. Я вас слушаю. Советы руководителю, как правильно слушать собеседника. М., Экономика, 1988. 110 с.

7. Афиногенова В.А. Интенциональная организация повседневного диалога // Вестник Тверского государственного университета, серия «Педагогика и психология». 2012. №9. Выпуск 2. С. 257-265.
8. Афиногенова В.А., Павлова Н.Д. Интенции субъектов общения в повседневном диалоге // Вестник Череповецкого государственного университета. 2012. №2. Т. 2. С. 198-201.
9. Афиногенова В.А. Интенции собеседников в организации речевого взаимодействия // Развитие психологии в системе комплексного человекознания. Часть 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, В.А. Кольцова – М.: Институт психологии РАН, 2012. – С. 471-473.
10. Афиногенова В.А. Речевое взаимодействие собеседников: интенциональный аспект // Человек, субъект, личность в современной психологии. Материалы Международной конференции, посвященной 80-летию А.В. Брушлинского. Том 3 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. – М.: Институт психологии РАН, 2013. – С. 301-303.
11. Баев Б.Ф. Психология внутренней речи: дис. ... докт. пед. наук (по психол.). Ленинград, 1967. 417 с.
12. Балаян А.Р. Еще один монолог о диалоге (полилоге) // Русский язык за рубежом. 1981. №4. С.62-65.
13. Барабанщиков В.А. Познание и общение // Познание и общение: теория, эксперимент, практика / Под ред. В.А. Барабанщикова и Е.С. Самойленко. – М.: Институт психологии РАН, 2008. – С. 11-19.
14. Барабанщиков В.А., Носуленко В.Н. Системность, восприятие, общение. – М.: Институт психологии РАН, 2004. 480 с.
15. Бахтин М.М. Из архивных записей к работе «Проблемы речевых жанров». Диалог. Диалог 1. Проблема диалогической речи. Диалог 2 // Бахтин М.М. Собрание сочинений. Т. 5. – М., 1996. – С. 207-218.
16. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества / Сост. С.Г. Бочаров. Прим. С.С. Аверинцев, С.Г. Бочаров. М.: Искусство, 1979. 423 с.



17. Беляева А.В., Майклз С. Монолог, диалог и полилог в ситуациях общения // Психологические исследования общения / Отв. ред. Б.Ф. Ломов, А.В. Беляева, В.Н. Носуленко. – М.: Наука, 1985. – С. 219-243.
18. Бодалев А. А. Формирование понятия о другом человеке как о личности. Л.: ЛГУ, 1970. 135 с.
19. Борисова М.Б. О типах диалога в пьесе Горького «Враги» // Очерки по лексикологии, фразеологии, стилистике / Ученые записки Ленинградского государственного университета. Сер. филол. наук. – Л., 1956. Вып. 24. – С. 96-124.
20. Борисова И.Н. Речевая практика в аспекте прагматической системности // Экология языка и коммуникативная практика. 2014. №2. С. 214-229.
21. Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. Изд. 3-е. М.: Книжный дом «Либроком», 2009. 320 с.
22. Брушлинский А.В. Проблемы психологии субъекта. М.: Институт психологии РАН, 1994. 109 с.
23. Брушлинский А.В., Поликарпов В.А. Мышление и общение. Самара: Самарский Дом Печати, 1999. 128 с.
24. Будагов Р.А. Литературные языки и языковые стили. М.: Высшая школа, 1967. 375 с.
25. Васильева И.И. Психологические особенности диалога: дис. ... канд. психол. наук. М., 1984. 182 с.
26. Виноградов В.В. Стилистика. Теория поэтической речи. Поэтика. М.: АН СССР, 1963. 256 с.
27. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М.: Наука, 1993. 172 с.
28. Винокур Т.Г. Диалогическая речь // Языкознание. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Большая российская энциклопедия, 1998. – С.119-120.

29. Винокур Т.Г. О некоторых синтаксических особенностях диалогической речи // Исследования по грамматике русского литературного языка. – М.: Изд-во АН СССР, 1955. – С. 342-355.
30. Винокур Т.Г. Характеристика структуры диалога в оценке драматургического произведения // Язык и стиль писателя в литературно-критическом анализе художественного произведения. – Кишинев: Штиинца, 1977. – С. 64-72.
31. Выготский Л.С. Избранные психологические исследования. Мышление и речь. М.: Издательство Академии педагогических наук РСФСР, 1956. 520 с.
32. Гайдучик С.М. Фоностилистические черты монологической речи современного немецкого языка // Звуки речи и интонация. 1970. Т.4. С.114-121.
33. Гальперин П.Я. К вопросу о внутренней речи // Доклады АПН РСФСР. Вып. 4. – М.: АПН РСФСР, 1957. – С. 55-60.
34. Гиндин С.И. Связный текст: формальное определение и элементы типологии. М.: Институт русского языка АН СССР, 1971. 44 с.
35. Горанчук В.В. Психология делового общения и управленческих воздействий. СПб.: Издательский дом «Нева», 2003. 288 с.
36. Горелов И.Н., Седов К.Ф. Основы психолингвистики: учебное пособие. М.: Лабиринт, 2010. 320 с.
37. Городецкий Б.Ю., Безменова И.А., Герасимов В.И. Некоторые проблемы теории речевых актов // И.А. Безменова, В.И. Герасимов Языковая деятельность в аспекте лингвистической прагматики: Сб. обзоров. Серия Теория и история языкознания / Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 1984. – С.146-196.
38. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Лингвистическая прагматика. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 15. М., 1985. С. 228-236.
39. Гребенщикова Т.А. Интенциональная организация семейного дискурса: дис. ... канд. психол. наук. М., 2012. 137 с.

40. Гребенщикова Т.А., Зачесова И.А. Интенциональный аспект взаимодействия в семейном диалоге // Вопросы психолингвистики. 2012. №16. С.106-114.
41. Гребенщикова Т.А., Зачесова И.А. Психология повседневного дискурса. М: Институт психологии РАН, 2014. 208 с.
42. Григорьева А.А. Приемы речевого воздействия и интенциональные структуры разных видов телевизионного дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. – М.: Институт психологии РАН, 2007. – С. 205-224.
43. Григорьева А.А. Интенциональные основания психологического воздействия в дискурсе: дис. ... канд. психол. наук. М., 2012. 154 с.
44. 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 / Под ред. А.Л. Журавлева, Н.Д. Павловой. – М.: Институт психологии РАН, 2012. – С. 163-178.
45. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007. 288 с.
46. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка в 4 томах. М.: Дрофа, 2011. 2734 с.
47. Девкин В. Д. Немецкая разговорная речь: Синтаксис и лексика. М.: Международные отношения, 1979. 256 с.
48. Дейк ван Т.А. Дискурс и власть. Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. Пер. с англ. М.: Либриком, 2013. 337 с.
49. Дейк ван Т.А. Язык. Познание. Коммуникация / Под ред. В.И. Герасимова. М.: Прогресс, 1989. 312 с.
50. Демьянков В.З. «Теория речевых актов» в контексте современной лингвистической литературы (обзор направлений) // Новое в зарубежной

- лингвистике. Выпуск 17: Теория речевых актов / Общ. ред. Б.Ю. Городецкий. – М.: Прогресс, 1986. С. 223-235.
51. Денисенко В.Н., Чеботарева Е.Ю. Современные психолингвистические методы анализа речевой коммуникации: учебное пособие. М.: РУДН, 2008. 258 с.
  52. Дискурс в современном мире. Психологические исследования / Под ред. Н.Д. Павловой и И.А. Зачесовой. М.: Институт психологии РАН, 2011. 368 с.
  53. Дридзе Т.М. Смысловое восприятие речевого сообщения (в условиях массовой коммуникации) / Отв. ред. А.А. Леонтьев. М.: Наука, 1976. 263 с.
  54. Дьяконов Г.В. Основы диалогического подхода в психологической науке и практике. Кировоград: РВЦ КГПУ им. В. Винниченко, 2006. 604 с.
  55. Ермолаева И.Н. Проблема формирования коммуникативной компетенции в овладении английским языком в современной школе // Современные тенденции в обучении иностранным языкам и межкультурной коммуникации: Материалы Международной заочной научно-практической конференции. – Электросталь: Новый гуманитарный институт, 2011. – 304 с.
  56. Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка в 3 томах. М.: АСТ, 2005. 1685 с.
  57. Жинкин Н.И. Вопрос и вопросительное предложение // Вопросы языкознания. 1955. №3. С. 22-34.
  58. Жинкин Н.И. Исследование внутренней речи по методике центральных речевых помех // Известия АПН РСФСР. 1960. Вып. 113. С. 114-148.
  59. Жинкин Н.И. О кодовых переходах во внутренней речи // Вопросы языкознания. 1964. №6. С. 27-37.
  60. Жинкин Н.И. Речь как проводник информации. М.: Наука, 1982. 154 с.
  61. Журавлев А.Л., Павлова Н.Д. К междисциплинарной проблематике дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. – М.: Институт психологии РАН, 2007. – С. 6-11.

62. Завадовская С.Ю. Прагматическая направленность полилога в произведениях Л. Арагона: на примере анализа отрывка из «Страстной недели» // Прагматические аспекты лексикологии и стилистики французского языка. 1987. Вып. 292. С. 39-43.
63. Зачесова И.А. Взаимопонимание собеседников и его роль в развитии диалога // Вопросы психологии. 2008. №1. С.66-76.
64. Зачесова И.А. Взаимопонимание и взаимоотношения собеседников в семейном диалоге // Гуманитарный вестник Переявлав-Хмельницкого государственного педагогического университета им. Григория Сковороды. Украина, Переявлав-Хмельницкий, 2007. С. 149-153.
65. Зачесова И.А. Возрастные особенности ведения разговоров детьми // Проблемы психологии дискурса / Под ред. Н.Д. Павловой и И.А. Зачесовой. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – С. 113-135.
66. Зачесова И.А. Интенциональные особенности речи в непринужденном общении // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н.Д. Павлова. – М.: Персэ, 2002. – С. 141-151.
67. Зачесова И.А. Особенности взаимопонимания в семейном диалоге // Общение и познание / Под ред. В.А. Барабанщикова, Е.С. Самойленко. – М.: Институт психологии РАН, 2007. – С. 386-403.
68. Зачесова И.А., Гребенщикова Т.А. Взаимоотношения собеседников в диалоге // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. – М.: Институт психологии РАН, 2007. – С. 162-184
69. Земская Е.А. Русская разговорная речь: лингвистический анализ и проблема обучения. М.: Наука, Флинта, 2004. 240 с.
70. Земская Е.А., Капанадзе Л.А. (ред.) Русская разговорная речь. Тексты. М.: Наука, 1978. 193 с.
71. Зимняя И.А. Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке. М.: Просвещение, 1985. 160 с.

72. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. Второе издание, исправленное и дополненное. М.: Институт психологии РАН, 1998. 232 с.
73. Иванчук И.А. Риторический компонент в публичном дискурсе носителей элитарной речевой культуры: дис. ... докт. филол. наук. Спб., 2005. 675 с.
74. Изард К.Э. Психология эмоций. СПб.: Питер, 2000. 464 с.
75. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М., 2008. 288 с.
76. Казарцева О.М. Культура речевого общения: Теория и практика обучения: учебное пособие для студентов вузов. М.: Флинта; Наука, 1998. 196 с.
77. Карасик В.И. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс. Сборник научных трудов. – Волгоград: Перемена, 2000. – С. 5-20.
78. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. М.: Наука, 1987. 245 с.
79. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. Изд. 7-е. М.: ЛКИ, 2010. 264 с.
80. Кибрик А.А. Анализ дискурса в когнитивной перспективе: дис. ... докт. филол. наук. М., 2003. 90 с.
81. Кибрик А.А. Когнитивные исследования по дискурсу // Вопросы языкознания. 1996. №5. С. 126-139.
82. Кириллова Е.Ю. Интент-анализ психотерапевтической речи: автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2010. 28 с.
83. Кириллова Е.Ю. Интенциональная структура слова в психотерапевтической помощи другому // Мир психологии. 2014. №2. С.190-201.
84. Китайгородская М.В., Розанова Н.Н. Речь москвичей: коммуникативно-культурологический аспект. М.: Научный мир, 2005. 493 с.
85. Китайгородская М.В., Розанова Н.Н. Языковое существование современного горожанина: на материале языка Москвы. М.: Языки славянских культур, 2010. 496 с.

86. Колесников А.А. Обратная связь как особый элемент структуры интеракции // Иностранные языки в высшей школе. 2010. №7. С. 107-116.
87. Колокольцева Т.Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи. Волгоград: Изд-во Волгоградского университета, 2001. 260 с.
88. Кольцова В.А. Разработка проблемы общения в научной школе Б.Ф. Ломова // Познание в деятельности и общении: от теории к практике и эксперименту / Под ред. В.А. Барабанщикова, В.Н. Носуленко, Е.С. Самойленко. – М.: Институт психологии РАН, 2011. – С. 68-75.
89. Королева Н.Н. и др. Метафора как глубинная репрезентация образа России в сознании молодежи // Письма в эмиграция. Оффлайн: электронный научный журнал. 2010. №11. С. 1481.
90. Королева Н.Н. и др. Психосемиотическая структура социального поведения формирующейся личности в современных условиях // Письма в эмиграция. Оффлайн: электронный научный журнал. 2014. №11. С. 2280.
91. Королева Н.Н. Текст как модель субъективного мира личности // Психология человека: Интегративный подход в психологии. Сборник трудов. Выпуск 2 / Под ред. В.Н. Панферова. – СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 2004. – С. 90-98.
92. Крейдлин Г.Е. Механизмы взаимодействия невербальных и вербальных единиц в диалоге // Моно-, диа-, полилог в разных языках и культурах / Отв. ред. Н.Д. Арутюнова. – М.: Индрик, 2010. – С. 173-183.
93. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык. М., Новое литературное обозрение, 2002. 581 с.
94. Круглова С.Л. Полилогическая речь: дис. ... канд. филол. наук. Ярославль, 1997. 173 с.
95. Кубрак Т.А. Интенция самопрезентации субъекта в вербальной коммуникации: дис. ... канд. психол. наук. М., 2009. 152 с.
96. Кубрак Т.А. Интенция самопрезентации субъекта в различных видах дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред.

- Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. – М.: Институт психологии РАН, 2007. – С. 185-204.
97. Кубрак Т.А. Самопрезентация субъекта. Состояние проблемы и дискурсивный подход к изучению // Проблемы психологии дискурса / Отв. ред. Н.Д. Павлова, И.А. Зачесова. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – С. 180-192.
98. Кубрякова Е.С. О понятиях дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональные и структурные аспекты. – М.: ИНИОН РАН, 2000. С. 5-13.
99. Кучинский Г. М. Диалог и мышление. Минск: Изд-во БГУ, 1983. 190 с.
100. Лабунская В.А. Невербальное поведение: структура и функции // Социальная психология: Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов / Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М.: Аспект Пресс, 2003. – С. 84-110.
101. Лаптева О.А. Нерешенные вопросы теории актуального членения // Вопросы языкознания. 1972. №2. С. 35-47.
102. Лаптева О.А. Русский разговорный синтаксис. М.: Эдиториал УРСС, 2003. 400 с.
103. Латынов В.В. Интент-анализ речи в социальном контексте // Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса. – Спб.: Алетейя, 2000. – С. 263-276.
104. Леонтьев А.А. Педагогическое общение. М.: Знание, 1979. 48 с.
105. Леонтьев А.А. Язык. Речь. Речевая деятельность. М.: Просвещение, 1969. 214с.
106. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Педагогика, 2002. 416с.
107. Леонтьев А.Н. Становление психологии деятельности / Под ред. А.А. Леонтьева и др. М.: Смысл, 2003. 439 с.
108. Лингвистика текста. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 8. М.: Прогресс, 1978. 479 с.



109. Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева. М.: Советская энциклопедия, 1990. 709 с.
110. Лисина М.И. Общение, личность и психика ребенка. М.: Воронеж, 1997. 384с.
111. Логический анализ языка. Язык речевых действий. М.: Наука, 1994. 188 с.
112. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984. 444 с.
113. Ломов Б.Ф. Проблемы общения в психологии. М.: Владос, 2001. 280 с.
114. Ломов Б.Ф. Системность в психологии: избранные психологические труды / Под ред. В.А. Барабанщикова, Д.Н. Завалишиной, В.А. Пономаренко. Воронеж: НПО «МОДЭК», 2003. 423 с.
115. Лурия А.Р. Язык и сознание. М.: МГУ, 1979. 218 с.
116. Маврина Н.В. Лингвокультурные аспекты дискурса иноязычной деловой переписки // Язык, речь, речевая коммуникация. Филологические науки. 2008. №7. С. 15-22.
117. Морозов В.П. Невербальная коммуникация в системе речевого общения. Психофизиологические и психоакустические основы. М.: Институт психологии РАН, 1998. 160 с.
118. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных. Учебное пособие. СПб.: Речь, 2006. 392 с.
119. Николаева Т.М. От звука к тексту. М.: Языки русской культуры, 2000. 545 с.
120. Николаева Т.М. Семантика акцентного выделения. М.: Наука, 1982. 69 с.
121. Новиков А.И. Семантика текста и ее формализация. М.: Наука, 1983. 215 с.
122. Новиков А.И., Чистякова Г.Д. Содержание текста и его основные единицы // Фонетика и психология речи. Выпуск 2. – Иваново: Изд-во ИГУ, 1981. – С. 51-71.
123. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17. Теория речевых актов / Отв. ред. Б.Ю. Городецкий. М.: Прогресс, 1986. 423 с.

124. Носуленко В.Н., Самойленко Е.С. Системный анализ межличностного общения: концепции и модели // Идея системности в современной психологии. - М.: Институт психологии РАН, 2005. - С. 315-340.
125. Обозов Н.Н. Межличностные отношения. Л.: ЛГУ, 1979. 151 с.
126. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / Под ред. Скворцова Л.И. М.: Оникс, 2010. 736 с.
127. Павлова Н.Д. Интент-анализ дискурса // Коммуникативные исследования / Под ред. И.А. Стернина. – Воронеж-Ярославль: Истоки, 2003. – С. 19-24.
128. Павлова Н.Д. Интент-анализ телеинтервью // Языковое сознание: Формирование и функционирование. – М.: Институт языкознания РАН, 1998. – С. 87-100.
129. Павлова Н.Д. Интенциональные основания вербальной коммуникации // Вестник Российского государственного научного фонда. 2004. №3. С. 187-198.
130. Павлова Н.Д. Интерактивный аспект дискурса: подходы к исследованию // Психологический журнал. 2005. Т.26. №4. С. 66-76.
131. Павлова Н.Д. Коммуникативная парадигма в психологии речи и психолингвистике // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н.Д. Павлова. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – С. 7-17.
132. Павлова Н.Д. Коммуникативная функция речи: интенциональная и интерактивная составляющие: автореф. дис. ... докт. психол. наук. М., 2000. 290 с.
133. Павлова Н.Д. Метод интент-анализа в изучении дискурса // Гуманитарный вестник Переяслав-Хмельницкого государственного педагогического университета имени Григория Сковороды. Украина, Переяслав-Хмельницкий, 2007. №12. С. 203-207.
134. Павлова Н.Д. Механизмы и средства оказания субъектом дискурсивного воздействия // Психологическое воздействие: механизмы, стратегии,

- возможности и противодействия / Под ред. А.Л. Журавлева, Н.Д. Павловой. – М.: Институт психологии РАН, 2012. – С.53-73.
135. Павлова Н.Д. Новые направления исследований в психологии речи и психолингвистике // Психологический журнал. 2007. №2. С. 19-30.
136. Павлова Н.Д. Полилог как совместная деятельность по переработке речевой информации // Современные модели психологии речи и психолингвистики. Сборник научных трудов. – М.: Институт психологии АН СССР, 1990. – С.61-76.
137. Павлова Н.Д. Предвыборные интенции в речи политиков // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н.Д. Павлова. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – С. 78-97.
138. Павлова Н.Д., Алмаев Н.А., Зачесова И.А., Латынов В.В., Шустова Л.А. Интент-анализ вербальной коммуникации // Проблемы психологии дискурса / Отв. ред. Н.Д. Павлова, И.А. Зачесова. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – С. 28-42.
139. Павлова Н.Д., Афиногенова В.А. Интенциональная структура речевого взаимодействия // Психологические исследования: Электронный научный журнал. 2014. Т.7. №35. С. 2.
140. Павлова Н.Д., Гребенщикова Т.А. О типологии речевых интенций в дискурсе // Психолингвистика: сборник научных трудов. – Украина, Переяслав-Хмельницкий: Государственное высшее учебное заведение «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды, 2014. №16. – С. 135-143.
141. Павлова Н.Д., Зачесова И.А. Отражение в речи особенностей взаимодействия партнеров общения // Вопросы психологии. 1990. №1. С. 136-140.
142. Павлова Н.Д., Пескова Е.А., Григорьева А.А. Психолингвистика общения: интенциональное пространство предвыборного политического дискурса // Общение и познание / Под ред. В.А. Барабанщикова и Е.С. Самойленко. – М.: Институт психологии РАН, 2007. С. 353-372.

143. Павловские среды. Протоколы и стенограммы физиологических бесед. В 3 томах. Ленинград: издательство Академии наук, 1949. 360 с.
144. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник / Под ред. Т.А. Ладыженской, А.К. Михальской. М.: Флинта, Наука, 1998. 312 с.
145. Пескова Е.А. Интенции политиков в предвыборном дискурсе и их понимание «наивной» аудиторией и специалистами // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. – М.: Институт психологии РАН, 2007. – С. 225-242.
146. Пиз А. и Б. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. М.: Эксмо-пресс, 2015. 448 с.
147. Попова Т.В. Типы полилогических единств в речевом общении коммуникантов, выполняющих относительно равные роли: дис. ... канд. филол. наук. СПб., 1995. 198 с.
148. Поттер Дж. Дискурс-анализ как метод изучения естественно протекающей речи // Иностранная психология. 1998. №10. С. 36-46.
149. Ратмайр Р. Прагматика извинения. Сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры / Перевод Е. Араловой. М.: Языки славянской культуры, 2003. 272 с.
150. Ращупкина К.С. Интерактивная характеристика учебного дискурса: дис. ... канд. филол. наук. Тверь, 2010. 169 с.
151. Рожкова О.Е. Когнитивно-прагматические аспекты политического дискурса: дис. ... канд. филол. наук. Калининград, 2003. 169 с.
152. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер Ком, 1999. 720 с.
153. Сажина Е.В. Языковые особенности полемического дискурса: лингвокультурный аспект // Вестник Полоцкого государственного университета. Филологические науки. Языкознание. 2010. №7. С. 162-165.
154. Сейранян М. Ю. Конфликтный дискурс: социолингвистический и прагмалингвистический аспекты. М.: Прометей, 2012. 96 с.

155. Серль Дж. Р. Что такое речевой акт // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17: Теория речевых актов / Общ. ред. Б.Ю. Городецкий. – М.: Прогресс, 1986. – С. 151-169.
156. Серль Дж. Р. Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17: Теория речевых актов / Общ. ред. Б.Ю. Городецкий. – М.: Прогресс, 1986. – С. 195-222.
157. Слобин Д., Грин Дж. Психолингвистика / Перевод с англ. Е.И. Негневицкой. Под ред. и с предисловием д. филол. наук А.А. Леонтьева. М.: Прогресс, 1976. 336 с.
158. Слюсарева Н.А. Категориальная основа тема-рематической организации предложения // Вопросы языкознания. 1986. №4. С. 3-15.
159. Соколов А.Н. Внутренняя речь и мышление. М.: Просвещение, 1968. 248 с.
160. Тихомиров О.К. Проблема психологии общения и мышления // Вопросы психологии. 1984. №2. С. 163.
161. Толковый словарь русского языка: в 4 томах / Под ред. Д.Н. Ушакова. М.: АСТ, 2009. 848 с.
162. Толковый словарь русского языка с включением сведений о происхождении слов / Отв. ред. Н.Ю. Шведова. М.: Издательский центр «Азбуковник», 2011. 1175 с.
163. Топольская Т.А. О понятии «диалог» в психологических исследованиях общения и консультативной практике. Часть 1 // Консультативная психология и психотерапия. 2011. №4. С. 69-90.
164. Ушакова Т.Н. Психология речи и языка. Психолингвистика // Психология XXI века: учебник для вузов / Под ред. В.Н. Дружинина. – М.: ПЕРСЭ, 2003. – С. 353-395.
165. Ушакова Т.Н. Психофизиологические механизмы внутренней речи // Психологический журнал. 1980. Т.1. №4. С. 145-154.
166. Ушакова Т.Н. Рождение слова: Проблемы психологии речи и психолингвистики. М.: Институт психологии РАН, 2011. 523 с.

167. Ушакова Т.Н. Функциональные структуры второй сигнальной системы. Психофизиологические механизмы речи. М.: Наука, 1979. 235 с.
168. Ушакова Т.Н., Латынов В.В., Павлова А.А., Павлова Н.Д. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. М.: Издательский центр «Академия», ИП РАН, 1995. 191 с.
169. Ушакова Т.Н., Павлова Н.Д., Латынов В.В., Алексеев К.И., Цепцов В.А. Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса. СПб.: Алетейя, 2000. 316 с.
170. Ушакова Т.Н., Цепцов В.А., Алексеев К.И. Интент-анализ политических текстов // Психологический журнал. 1998. №4. С. 98-109.
171. Фаизова К.К. Интонационная структура полилога: дис. ... канд. филол. наук. М., 1988. 137 с.
172. Филатова Н.В. Дискурс сферы туризма в прагматическом и лингвистическом аспектах: дис. ... филол. наук. М., 2014. 179 с.
173. Флейс Дж. Статистические методы для изучения таблиц долей и пропорций / Перевод с англ. И.Л. Легостаевой, А.М. Никифорова. М.: Финансы и статистика, 1989. 320 с.
174. Франк Д. Семь грехов прагматики: тезисы о теории речевых актов, анализе речевого общения, лингвистике и риторике // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17: Теория речевых актов / Общ. ред. Б.Ю. Городецкий. – М.: Прогресс, 1986. – С. 363-373.
175. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. СПб.: Питер, 2010. 288 с.
176. Чеботарева Е.Ю. Основные направления психолингвистических исследований текста молодыми учеными России // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Вопросы образования. Языки и специальность. 2011. №3. С.98-101.
177. Человек в мире диалога: Тезисы докладов и сообщений Всесоюзной конференции. Л.: АН СССР, 1990. 317 с.

178. Чистякова Г.Д. Применение графов к изучению понимания текстов // Новые исследования в психологии. №1. – М.: Педагогика, 1973. – С. 16-19
179. Чистякова Г.Д. К вопросу о теме и денотате текста // Известия АН СССР. Серия литературы и языка. – М., 1981. Т.40. №1. – С. 48-56.
180. Читахова Л.Л. Трилог как форма общения коммуникантов в современном французском языке: дис. ... канд. филол. наук. М., 2001. 238 с.
181. Шахнарович А.М., Апухтин В.Б. Психолингвистические проблемы предикативности и обучение пониманию текстов // Психолингвистическая и лингвистическая природа текста и особенности его восприятия. – Киев: Виша школа, 1979. – С. 188-195.
182. Ширяев Е.Н. Семантико-синтаксическая структура русского разговорного диалога // Русский язык в научном освещении. 2001. №1. С. 132-147.
183. Шрейдер Ю.А., Шаров А.А. Системы и модели. М.: Радио и связь, 1982. 152 с.
184. Шустова Л.А. Понимание речи детей взрослыми в контексте проблем педагогического общения // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н.Д. Павлова. – М.: Персэ, 2002. – С. 151-165.
185. Шустова Л.А. Интерпретация речевых интенций детей работающими с ними специалистами // Проблемы интерпретации в лингвистике и литературоведении. Материалы третьих филологических чтений. Т.1. – Новосибирск, 2002. – С. 375-379.
186. Щерба Л.В. Современный русский литературный язык // Л.В. Щерба Избранные работы по русскому языку. – М.: Учпедгиз, 1957. – С. 115-129.
187. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2 изд. СПб.: Питер, 2010. 331 с.
188. Эффективная коммуникация: история, теория, практика: словарь-справочник / Сост. М.И. Панов, Л.Е. Тумина. Отв. ред. М.И. Панов. М.: Агентство «КРПА Олимп», 2005. 960 с.

189. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности: методологические проблемы современной науки. М.: Наука, 1978. 392 с.
190. Яковлева Э.Б. Многосторонние формы общения: полилог как объект лингвистического анализа. Аналитический обзор / Отв. ред. С.А. Ромашко. М.: ИНИОН РАН, 2006. 72 с.
191. Якубинский Л.П. О диалогической речи // Л.П. Якубинский. Избранные работы: Язык и его функционирование / Отв. ред. А.А. Леонтьев. – М.: Наука, 1986. – С. 17-58.
192. Яноушек Я. Коммуникация трех участников совместной деятельности // Проблемы общения в психологии. – М.: Наука, 1981. – С. 168-177.
193. Antona M.F. Typologie des trilogues dans les umissins de plateau // Le trilogue. – Lyon: PUL, 1993. – P. 186-200.
194. Atkinson J.M., Heritage J. Structures of Social Action: Studies in Conversation analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. 446 p.
195. Barthel H. Logon didonai. Gespräch und Verantwortung. Festschrift für Hellmut Geißner. München, Basel: Reinhardt, 1996. 186 p.
196. Beaugrande R.-A.de, Dressler W. Introduction to text linguistics. L., N. Y.: Longman, 1981. 270 p.
197. Billig M. Discursive psychology, rhetoric and the issue of agency. L.: Sage, 2008. 359 p.
198. Charaudeau P. La télévision: Les débats culturels Apostrophes. P.: Didier, 1991. 195 p.
199. Dijk van T.A. Studies in the Pragmatics of Discourse. The Hague: Mouton, 1981. 331 p.
200. Dijk van T.A. (Eds.) Discourse, interaction and cognition // Discourse Studies. 2006. T. 8. №1. P. 5-7.
201. Dijk van T.A., Kintsch W. Strategies of discourse comprehension. N.Y.: Academic Press, 1983. 413 p.



202. Doury M. *Duel sur la cinq: dilogue on trilogue? // Le trilogue.* – Lyon: PUL, 1993. – P. 224-249.
203. Dressler W.U., Schmidt S.J. *Textlinguistik. Kommentierte Bibliographie.* Münch.: Fink, 1973. 427 p.
204. Drew P., Heritage J. *Talk at work.* Cambridge: Cambridge university press, 1992. 520 p.
205. Edwards D., Potter J. *Discursive psychology, mental states and descriptions // Molder L. te, Potter J. (eds.) Conversation and Cognition.* - Cambridge: Cambridge University Press, 2005. - P. 241-259.
206. Esser J. *Introduction to English text-linguistics.* Frankfurt a. M.: Peter Lang, 2009. 389 p.
207. Halliday M.A.K. *Language Structure and Language Function in New Horizons in Linguistics.* L., 1974. 145 p.
208. Halliday M.A.K., Webster J.J. *Text Linguistics. The How and Why of Meaning.* L.: Equinox, 2014. 436 p.
209. Harre R., Stearns P. (eds.) *Discursive Psychology in Practice.* L.: Sage Publications, 1995. 237 p.
210. Have ten P. *Doing Conversation Analysis: A Practical Guide.* L.: Sage Publications, 2007. 264 p.
211. Heritage J. *Conversation analysis: Practices and methods // Silverman D. (ed.) Qualitative research: Theory, method and practice, 3rd edition.* - L.: Sage, 2011. - P.208-230.
212. Hindelang G. *Dialogue Grammar: A Linguistic Approach to the Analysis of Dialogue // Future perspectives of dialogue analysis. Beitrage zur Dialogueforshung. B. 8.* – Tbingen: Max Niemeyer Verlag, 1995. – P. 95-109.
213. Hundsnurscher F. (ed.) *Handbuch der Dialoganalyse.* Tübingen: Niemeyer, 1994. 159 p.
214. Hutchby I., Wooffitt R. *Conversation analysis (2nd edition).* Cambridge: Polity Press, 2008. 260 p.

215. Goffman E. *Forms of Talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1981. 344 p.
216. Graf J., Meißner B. *Neue Untersuchungen zur R-Realisation im Deutschen*. Halle: MLU-Halle-Wittenberg, Inst. für Sprechwissenschaft u. Phonetik, 1996. 158 p.
217. Franke W. *Elementare Dialogstrukturen*. Tübingen: Niemeyer, 1990. 186 p.
218. Fritz G. *Comprehensibility and the basic structures of dialogue* // Stati S., Weigand E., Hundsnurscher F. (eds.) *Dialoganalyse*. – Tübingen: Niemeyer, 1991. – P. 3-24.
219. Fritz G., Hundsnurscher F. (Eds.) *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer, 1991. 562 p.
220. Keller R. *Doing Discourse Research. An Introduction for Social Scientists*. L.: Sage, 2013. 176 p.
221. Labocha J. *The object of study of text linguistics (textology)* // *Studia Linguistica*. 2011. Vol. 128. P. 59-68.
222. Liddicoat A.J. *An introduction to conversation analysis*. L.: Continuum, 2007. 319 p.
223. McLaughlin M.L. *Conversation: How Talk is Organized*. Beverly Hills, CA, 1984. 237 p.
224. McKinlay A., McVittie C. *Social Psychology and Discourse*. Chichester: Wiley-Blackwell, 2008. 298 p.
225. Muller F.E. *Trilogue et «double articulation» de la conversation radiophonique* // *Le trilogue*. – Lyon: PUL, 1993. – P. 201-223.
226. Perin P., Gensollen M. *La communication plurielle, L'interaction dans les teleconferences*. P.: Documentation Fr., 1992. 297 p.
227. Potter J. *Representing Reality. Discourse, Rhetoric and Social Construction*. L.: Loughborough University, 1996. 264 p.
228. Priest P.J. *«Gilt by association»: Talk show participants' televisually enhanced status and self-esteem* // *Constructing the self in a mediated World*. – L.; New Delhi, 1996. – P. 68-83.

229. Psathas G. Conversation analysis. The study of talk-in-interaction. L.: Sage Publications, 1995. 216 p.
230. Rues B. Noch einmal R // Hallesche Schriften zur Sprechwissenschaft u. Phonetik. – Frankfurt a. M., 2001. – P. 127-134.
231. Sacks H., Schegloff E.A., Jefferson G. A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation // Language. 1974. V.50. No.4. Part 1. P. 696-735.
232. Schegloff E.A. Repair after next turn: The last structurally provided defense of intersubjectivity in conversation // American Journal of Sociology. 1992. V.97. P. 1295-1345.
233. Schulze R. Results of Pragmatic and Linguistic Research-Work in the Present Time: Problems and Tendencies // Neusprachliche Mitteilungen aus Wissenschaft und Praxis. 1984. T. 37. No.3. P. 143-150.
234. Sidnell J. Conversation Analysis: an Introduction. Malden: Wiley-Blackwell, 2010. 269 p.
235. Sidnell J., Stivers T. The handbook of conversation analysis. Malden: Wiley-Blackwell, 2012. 457 p.
236. Silverman D., Sacks H. Social science and conversation analysis. Cambridge: Polity Press, 1998. 218 p.
237. Speer S. Gender talk. Feminism, discourse and conversation analysis. L., N.Y.: Routledge, 2005. 237 p.
238. Taboada M., Gomez-Gonzalez de los Angeles M. Discourse markers and coherence relations: comparison across markers, languages and modalities // Linguistics and the human science. 2010. Vol. 6. No.1-3. P.17-41.
239. Weatherall A., Watson B.M., Gallois C. (eds.) Language, Discourse and Social Psychology. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007. 318 p.
240. Wetherell M. A step too far: discursive psychology, linguistic identity and questions of identity // Journal of Sociolinguistics. 2007. No.11. P.661-681.

241. Wiggins S., Potter J. Discursive psychology // Willig C., Stainton-Rogers W. (eds.) The Sage Handbook of Qualitative Research in Psychology. - L.: Sage, 2008. - P.73-90.
242. Wooffitt R. Conversation Analysis and Discourse Analysis. A Comparative and Critical Introduction. L.: Sage Publications, 2005. 248 p.
243. Wunderlich D. Methodological Remarks on Speech Act Theory // Speech Act Theory and Pragmatics / J.R. Searle, F. Kiefer, M. Bierwisch (eds.). – Dordrecht, 1980. – P. 291-312.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

### Словарь интенциональных категорий по результатам интент-анализа неформального повседневного дискурса

1. **«Вызвать сочувствие»** – пробудить отзывчивое, участливое отношение к своим чувствам или чувствам другого<sup>39</sup>.

Говорящий может побуждать собеседника к проявлению сострадания и сочувствия как по отношению к себе (примеры 1 и 3), так и к третьим лицам, о которых идет речь в разговоре (пример 2). В ответ он ожидает поддержки и/или сопереживания (как в примере 1). Однако собеседник может ответить иронично (как в примере 2) или вовсе проигнорировать эту интенцию (как в примере 3).

Пример 1.

Говорящий 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 / я занят //*<sup>40</sup>

А: *Не везет //*

<...>

Пример 2.

<sup>39</sup> При номинации интенций были использованы толковые словари В.И. Даля (Даль, 2011), Т.Ф. Ефремовой (Ефремова, 2005), С.И. Ожегова (Ожегов, 2010), под редакцией Д.Н. Ушакова (Толковый словарь русского языка, 2009), Н.Ю. Шведовой (Толковый словарь русского языка, 2011).

<sup>40</sup> Жирным шрифтом выделяется реплика, содержащая описываемую категорию интенций.

Коммуниканты Лб и А. обсуждают прошедшую лекцию. А. пытается вызвать сочувствие к преподавателю, однако Лб. вместо сочувствия открыто иронизирует.

<...>

Лб: *Чего было-то* [на лекции]?

А: *Смотрели фильм* // <...> **Вообще он** [преподаватель] **какой-то грустный сегодня** //

Лб: *Он грустный сегодня?! Ну / я думаю / он не расплачется / если я уйду* //

<...>

Пример 3.

Собеседница Св. старается вызвать сочувствие к себе в связи со своим нездоровьем. Однако А. лишь интересуется причинами нездоровья Св., не выражая сочувствия к ее состоянию.

Св: **О-о-о / как меня колба-асит!**

А: *Чего тебя колбасит?! От чего?*

Св: **Я спать хочу** // <...> **Полночи не спала! Кошмар!**

<...>

Интенция «вызвать сочувствие» обнаруживается в анализируемом материале в 8 случаях (0,3% от общего числа выявленных интенций).

## 2. «Выразить заботу» – выразить беспокойство и внимание к собеседнику.

Эта интенция встречается в эмпирическом материале в 0,3% зафиксированных случаев выражения интенций (6 интенций). Коммуникант проявляет внимание, равнодушие к собеседнику, беспокоится о его самочувствии и общем состоянии. В большинстве случаев данная интенция не получает вербального отклика собеседника.

Пример 4.

Партнеры по коммуникации обсуждают предстоящую лекцию. В это время собеседник В. закашлял. Говорящий Аб. проявил заботу и беспокойство относительно его состояния (не заболел ли собеседник В.). В ответ на это В. пояснил, что в аудитории какой-то неприятный запах, от которого он и закашлял, и предложил проветрить помещение.

<...>

В. кашляет.

Аб: **Что это ты?!**

<...>

В: *Воняет чем-то* // *Может откроете что-нибудь?*

<...>

Пример 5.

Собеседница Л. обеспокоена самочувствием собеседницы М. 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 //*

<...>

3. **«Выразить иронию»** – 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 6.

Лб. собирается на работу. Она делится с собеседницей А. своими ощущениями. А. иронизирует по этому поводу. Лб. не обижается на иронию в свой адрес, напротив – поддерживает А. 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! <...>*

Интенция «выразить иронию» проявляется в разговоре в 3,1% случаев (выявлена 71 подобная интенция).

4. **«Выразить недовольство»** - выразить неудовлетворенность, отрицательное отношение к чему-либо (действиям, ситуации) или кому-либо (собеседникам или третьим лицам).

В эмпирическом материале обнаружено 77 подобных интенций, что составляет 3,4% от общего числа зафиксированных случаев проявления интенций. Подобные интенции отнесены к группе «эмоциональных». В их выражении важную роль играют невербальные средства общения: интонация, темп речи, мимика, поза, жесты и др., которые позволяют говорящему наиболее точно передать свое эмоциональное состояние, а собеседнику – распознать и понять его.

Актуализация интенции «выразить недовольство» сопровождается повышением тона речи и восходящей интонацией.

Коммуникант может выражать недовольство своим собеседником (как в примере 7) или ситуацией, в которой он находился (как в примере 8). Как правило, интенция «выразить недовольство» остается вербально не отреагированной, однако в некоторых случаях наблюдается стремление партнера по коммуникации успокоить собеседника.

Пример 7.

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, и намекает на его вину. 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?*

<...>

Пример 8.

Собеседницы М. и Ан. обсуждают посещение клуба «Д-в» накануне. Ан. с недовольством сообщает собеседнице о том, что вход в клуб строго контролируется и занимает много времени. М. с удивлением спрашивает, чем это вызвано. Ан. отвечает, что в клубе такая система.

<...>

Ан: *Ну вход там был очень строгий // Там такие пластиковые резиновые эти штуки // Через них нужно три раза пройти // Мы прошли // Я и говорю / зачем мы вообще сюда пришли!*

М: *А зачем они?!*

Ан: *Ну там просто так оформлено //*

<...>

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

Эта интенция также относится к категории «эмоциональных интенций». Говорящий субъект проявляет свою тревогу, волнение в связи с некими

событиями, которые происходят вокруг либо обсуждаются в разговоре. В ответ на проявление интенции «выразить обеспокоенность» собеседники проявляют эмпатию, стараются развеять или, наоборот, усилить волнение говорящего, апеллируя к определенным фактам.

Пример 9.

Говорящий С. обеспокоен предстоящей сдачей зачета по предмету и интересуется у партнеров по общению о его процедуре. 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 //*

<...>

В речевом материале было выявлено 22 интенции «выразить обеспокоенность» (1% зафиксированных случаев проявления интенций).

б. **«Выразить радость»** – выразить удовлетворение чем-либо (событием, действием и пр.).

В речевом материале выявлено 10 случаев реализации такой интенции, что составляет 0,4% от общего числа установленных случаев проявления интенций. Интенция «выразить радость», как и предыдущие, относится к числу «эмоциональных». Ее проявление сопровождается повышением тона речи, однако в отличие от случаев проявления интенции «выразить недовольство» говорящий улыбается.

Пример 10.

Собеседница В. радуется приходу Мш. на лекции. Мш. старается уточнить причину этого. В. поясняет, что ей нужно узнать темы его курсовых работ, и просит их назвать.

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

Мш: *В смысле?*

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

<...>

Пример 11.



Коммуникант М. хочет узнать мнение партнеров по общению о прошедшей лекции. Д. и А. выражают свое мнение. М. радуется тому, что ничего серьезного не пропустила, отсутствуя на этой лекции.

<...>

М: *Интересный предмет?*

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

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

М: *А-а-а // Слава Богу // Я ничего не пропустила //*

<...>

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

При актуализации данной интенции между собеседниками может возникнуть обмен мнениями, который имеет характер обсуждения по теме, как в приведенном примере.

Пример 12.

Говорящий С. хочет узнать у своих собеседников, какие еще предметы, по их мнению, будет трудно сдавать на сессии. Д. считает, что все предметы можно сдать легко. Им. имеет сходное с Д. 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 //*

<...>

Данная интенциональная категория отмечается в материале в 3,6% случаев (выявлено 83 интенции).

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

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

Пример 13.

Собеседница Св. сожалеет, что сегодня ей 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* //

<...>

В материале выявлено 22 подобных интенции, что составляет 1% от общего числа установленных случаев их проявления.

**9. «Выразить удивление»** – выразить впечатление от чего-либо неожиданного, непонятного, необычного.

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

Пример 14.

Коммуникант Л. жалуется по поводу своего внутреннего дискомфорта партнеру по общению. Св. удивлена этому и интересуется, что за этим стоит.

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

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

<...>

В анализируемом материале обнаружено 99 подобных интенций, что составляет 4,2% от общего числа случаев реализации интенций.

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

Говорящий указывает собеседнику, как ему следует вести себя в конкретной ситуации, побуждает его к тому или иному варианту действий. Реакцией на указание может стать либо совершение / уклонение от предписываемых действий (пример 15), либо устное согласие с указанием (пример 16). В некоторых случаях собеседник может оставить данную интенцию без вербального отреагирования.

Пример 15.

Коммуникант С. вошел в аудиторию и интересуется, где И.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.

Пример 16.

В разговоре собеседницы В. и Ао. обсуждают организацию предстоящей практики и формирование подгрупп. В. дает указание Ао. как ответственной за подгруппу позвонить руководителю практики накануне посещения. Ао. отвечает согласием.

<...>

В: *Ей она* [руководитель практики] *просила до 9 позвонить //*

Ао: *Хорошо //*

<...>

В эмпирическом материале выявлено 24 подобные интенции, что составляет 1% от общего числа установленных случаев их проявления.

#### 11. «Завершить разговор» – закончить обсуждение чего-либо.

Выражая интенцию «завершить разговор», говорящий побуждает собеседника к окончанию обсуждения. В одних случаях (как в примере 17) разговор действительно прекращается, в других – развивается при содействии других собеседников (как в примере 18).

Пример 17.

Собеседница Л. передала К. учебные материалы. К. попросила забрать материалы, однако, получив отказ и исчерпав свои вопросы, стремится закончить разговор. Л. поддерживает ее и разговор завершается.

<...>

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

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

К: *А / да / точно //* **Все //**

Пример 18.

Коммуниканты Ин. и Лс. беседуют о вступительных экзаменах на факультет психологии. Получив всю интересующую информацию, Ин. собирается завершить разговор, однако ее пояснения дают повод для его продолжения.

<...>

Ин: **Это все / что меня интересовало** // <...> *Потому что я читала / что у вас математика стоит не главная / а главная биология* //

Лс: *У нас русский главный* //

<...>

Стоит отметить, что не все разговоры предполагают актуализацию данной интенции. Многие из них прерываются по объективным причинам (например, с началом лекции, уходом одного из собеседников) или прекращаются в связи с исчерпанием темы.

Интенция «завершить разговор» обнаруживается нечасто: зафиксировано 11 случаев ее проявления (0,5% общего числа зарегистрированных интенций).

12. **«Запросить информацию»** - обратиться к собеседнику за необходимыми сведениями.

Говорящий хочет узнать нужную ему информацию. Собеседник в ответ, как правило, сообщает то, что требовалось узнать: кратко (как в примере 19) или с пояснением (как в примере 20).

Пример 19.

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

<...>

Аб: **Ты завтра придешь** [на лекции]?

Мл: *Да* //

<...>

Пример 20.

Аб. спрашивает свою собеседницу Мл., посещала ли она лекции по \*\*\*. Партнер Мл. отвечает на вопрос Аб. с пояснением.

<...>

Аб: **Ты вообще хоть один раз там** [на лекции] *была?*

Мл: *Да / я была первое занятие на нем и все //*

<...>

Интенция «запросить информацию» схожа с интенцией «поинтересоваться» (см. ниже), однако в данном случае собеседника интересуют конкретные факты, без их оценки собеседником.

В нашем материале обнаружено 77 таких интенций, что составляет 3,4% от общего числа случаев реализации интенций.

13. **«Извиниться»** – принести извинения собеседнику по поводу какой-либо ситуации / действия, попросив о прощении.

Говорящий понимает, что его действия / ситуация, в которой он принимал участие, могли обидеть и доставить неудобства собеседнику. Он приносит извинения, признавая свою ошибку и надеясь на прощение и понимание со стороны партнера. Собеседник не дает вербального ответа, который, однако, подразумевается (пример 21) или игнорирует адресованные ему извинения (пример 22).

Р. Ратмайр, исследуя функционирование извинений в русском языке и русской культуре (Ратмайр, 2003, с.99-105), выделила «наименее конвенциональные формы извинений». В исследованном автором материале подобные извинения фигурируют в форме подтверждения существования причины для возможного раздражения собеседника (автор называет это косвенным признанием вины), а также в форме объяснения причин отказа и сопутствующего оправдания перед собеседником (этот случай иллюстрирует пример 21).

Пример 21.

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//*

Пример 22.

Коммуникант Д. говорит И. о своей оплошности (забыл обещанное), приносит свои извинения и обещает все исправить. И. с недовольством упрекает его в невыполнении обещанного. Д. вновь извиняется. И. вместо принятия извинений опять упрекает Д. в необязательности.

Д: И. / <...> **я забыл все в общем сегодня // Я принесу [заполненный тест] завтра //**

И: *Если принесешь //*

Д: **Не / ну не обижайся!**

И: *Да принесешь-принесешь //* <...>

Интенция «извиниться» встречается в разговорах нечасто: установлено 3 случая ее реализации (0,1% общего числа выявленных интенций).

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

Говорящий уведомляет о том, что объективно (если был задан соответствующий вопрос) или потенциально (по его предположению) важно и нужно для собеседника. Как правило, данная интенция актуализируется в ответ на стремление собеседника получить определенную информацию (интенция запросить информацию). Иллюстрацией могут служить следующие фрагменты:

Пример 23.

Мл. спрашивает у собеседницы Аб. о текущих заданиях. Она выражает предположение по поводу информированности Мл. о предмете \*\*\*. Мл. отклоняет это предположение. Тогда Аб. информирует ее о зачете по \*\*\*.

<...>

Мл: *А надо чего-нибудь? Чего-нибудь задавали?*

Аб: *Ну насчет \*\*\* ты же знаешь? Нет?*

Мл: *Нет //*

Аб: **Она у нас в форме зачета // Надо будет ей письменное задание сдать //**

<...>

Пример 24.

Коммуникант В. информирует собеседницу А. о условиях получения задания по \*\*\*. Она удивлена сказанному В..

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

А: О-о-о //

<...>

В эмпирическом материале обнаружено 128 случаев реализации данной интенции, что составляет 5,6% от общего числа установленных случаев проявления интенций<sup>41</sup>.

15. «Критиковать» – указать на недостатки кого-либо (собеседника или третьих лиц).

В процессе коммуникации говорящий может направлять критику на партнера по коммуникации (как в примере 25) или высказываться отрицательно о третьих лицах, которые упоминаются в разговоре (как в примере 26). В ответ на критику может звучать встречная критика, оправдание, партнер может убеждать собеседника в правильности своих слов. Возможно также отсутствие всякой вербальной реакции.

Пример 25.

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 //* <...>

Пример 26.

Собеседники Мл. и Аб. обсуждают тему воспитания и выгула собак. Мл. считает, что бабушки имеют воспитанных собак. Аб. критикует ее, приводя свои доводы. Мл. убеждает собеседницу в обратном, а Аб. продолжает свою критику. Затем в разговоре наступает пауза.

<...>

---

<sup>41</sup> Интенция «информировать» схожа 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.

Мл: *Обычно бабушки гуляют с этими / с воспитанными собаками // <...> Вот здесь шастает одна бабулька с овчаркой // Овчарка ей вечно сумки таскает //*

Аб: *Ну / то овчарка // А если с ротвейлером?*

Мл: *Ротвейлера тоже можно выдрессировать //*

Аб: *Ну а если он не дрессируется?*

Пауза.

Эта интенция выражается в разговоре нечасто: установлено 7 случаев ее проявления (0,3% общего числа выявленных интенций).

16. **«Намекнуть»** – сказать намеком о ком-либо (третьем лице) или чем-либо (предмете, действии и т.п.).

Выражаясь намеками, субъект общения имеет в виду определенный подтекст, который, по его мнению, должен быть понятен партнеру. Актуализируется эта интенция в случаях, когда партнеру необходимо указать на определенные факты (пример 27), не обидеть его (пример 28), скрыто побудить к определенному действию (пример 29). Ответная реплика партнера может обнаруживать согласие (пример 27) или несогласие с подтекстом (пример 28), прояснить его, высказать что-то в свое оправдание (пример 29). В некоторых случаях коммуникант делает вид, что просто не заметил намека (пример 30).

Пример 27.

В обсуждении темы отсрочки от службы в армии участвуют собеседники К. и Дм. К. информирует о своих будущих действиях Дм.. Дм. намекает на то, что всем понятно, как думают сотрудники военкомата. К. понимает это и соглашается.

<...>

К: *Вот я завтра поеду в военкомат / буду узнавать [по поводу отсрочки от службы в армии] //*  
*Как они думают //*

Дм: *Хм // Да они-то понятно / как думают //*

К: *Ну да //*

<...>

Пример 28.

Говорящий А. намекает Св. на пропуск лекций. Однако Св. уходит от ответа и намекает на прогул лекций собеседницей А.. Она выражает свое недовольство таким намеком и опровергает его.



<...>

*А: В пятницу так неожиданно исчезла //*

*Св: Я-то? Ты тоже кстати куда-то пропала //*

*А: Куда я пропала? Я до конца сидела //*

<...>

Пример 29.

Говорящий М. выражает свое мнение по поводу возврата учебника Ирине. Собеседник С. удивлен такому мнению. М. намекает ему на то, что И. нужно вернуть также тетради с лекциями. Намек понят и отреагирован: 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 //*

<...>

Пример 30.

С. информирует собеседницу И. о возврате ее учебника и обещает вернуть конспекты лекций позже. И. в шутку намекает на то, что ей следует вернуть еще что-то. Намек ответа не получает, в разговоре начинается новая тема.

<...>

*С: Я учебник нашел / а лекции я тебе наверно завтра //*

<...>

*И: Я тебе больше ничего не давала? Может чего-нибудь еще поищешь?*

<...>

В речевом материале обнаружено 11 подобных интенций, что составляет 0,5% от общего числа установленных случаев их реализации.

17. «**Напомнить**» – вызвать воспоминания, сказать собеседнику о чем-либо, чтобы тот не забыл.

В эмпирическом материале выделено 8 таких интенций (0,4% от общего числа зафиксированных случаев проявления интенций). Говорящий обращается к собеседнику с целью напомнить ему о том, что нужно сделать, обратить его внимание на определенные факты. Реакцией на проявление этой интенции, как

показывает приведенный ниже пример, может быть согласие собеседника осуществить предложенные действия, а также их уточнение.

Пример 31.

Говорящий М. напоминает партнеру по общению, что нужно учить материалы по \*\*\*. Собеседник В. выражает согласие и поясняет ситуацию.

<...>

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

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

<...>

18. «**Настоять**» – добиться обсуждения чего-либо или совершения определенных действий собеседником.

В процессе разговора говорящий может настаивать на обсуждении определенной, интересующей его темы, хотя партнеры по общению уходят от нее. В ответ собеседник может уклониться от ответа, а может и вовсе не проявить вербальной реакции, как в примере 32.

Пример 32.

Коммуникант Ан. интересуется у партнера о том, откуда та знает про организацию Гражданская смена. М. уходит от ответа. Однако Ан. настаивает, но не получает ответа: в разговор включается собеседник Л. с запросом информации о вчерашних событиях.

<...>

Ан: *А ты откуда узнала [об организации «Гражданская смена»]?*

М: *Ну я это //*

Ан: *Ну-ка / ну-ка!*

Л (перебил Ан): *Вчера они снимали Д-в?*

<...>

Также говорящий субъект может настаивать на том, чтобы собеседник совершил определенные действия (нередко предложенные им самим). В ответ партнер по общению может выразить согласие, отклонить предложение (как в примере 33), оправдываться за их не совершение, отнестись к настоянию с недовольством или сомнением, уйти от конкретного ответа, а может и вообще не реагировать на высказанное настояние.

Пример 33.

У собеседницы Св. плохое настроение из-за недосыпа. 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 //*

<...>

Интенция «настоять» встречается в разговорах в 0,7% установленных случаев их реализации (всего выявлено 16 интенций).

19. «**Обвинить**» – предъявить обвинения, претензии собеседнику.

Говорящий выражает данную интенцию в том случае, когда полагает, что его собеседник в чем-то виноват, и хочет непременно указать на этот факт. В ответ на проявление этой интенции партнер по коммуникации старается оправдаться, представить ситуацию в шутливой (как в примере, приведенном ниже) или выигрышной для него форме.

Пример 34.

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 //*

<...>

Стоит отметить, что особенностью нашего эмпирического материала является его неконфликтность. Обвинения собеседника не приводят к развитию конфликта, они смягчаются и нивелируются партнером по коммуникации. Было выявлено лишь 2 случая реализации данной интенции, что составляет 0,1% от общего числа установленных случаев проявления интенций.

20. «Обещать» – взять добровольное обязательство сделать что-либо.

В процессе разговора коммуникант в ответ на просьбу (пример 36) 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 за данное обещание (пример 35), а может выразить недовольство данным обещанием (пример 37). Иногда интенция «обещать» может остаться без вербального отклика.

Проиллюстрируем данную интенциональную категорию примерами.

Пример 35.

Собеседница А. просит Аб. прислать ей методику С. Бэм 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] //*

<...>

Пример 36.

Говорящий Аб. предлагает партнеру по коммуникации текст методики, а также ключи для ее обработки. А. принимает предложение. Аб. обещает найти ключи, за что А. выражает благодарность.

<...>

Аб: *Смотри / у меня еще есть ключи к обработке [методики] //*

А: *Да / мне все надо //*

Аб: *<...> Я поищу //*

А: *Угу // Спасибо //*

Пример 37.

Говорящий Д. извиняется за невыполнение своего прежнего обещания (принести заполненный бланк теста). Он обещает И. сделать все завтра, однако собеседница этим недовольна и упрекает его в необязательности.

Д: *И. / <...> я забыл все [заполненный тест] в общем сегодня // Я принесу завтра //*

И: *Если принесешь //*

<...>

Отметим, что проявление в речи интенции «обещать» является одним из наиболее изученных. Дж. Р. Сёрль, анализируя иллокутивный акт обещания, сформулировал несколько регулирующих его правил (Сёрль, 1986, с. 151-169). Согласно этим правилам, обещание может произноситься лишь в контексте предложения, предписывающего говорящему совершить некоторое действие в будущем, причем это действие должно быть желательно для собеседника и возможность его осуществления при естественном ходе событий не очевидна. На эти и другие сформулированные Сёрлем правила мы ориентировались при квалификации данной интенции.

Выявлено 11 случаев проявления интенции «обещать», что составляет 0,5% от общего числа случаев выражения интенций.

**21. «Обозначить понимание партнера»** – продемонстрировать осмысление, принятие к сведению сказанного собеседником.

Особенностью выражения этой интенции является широкое использование междометий типа «угу», «а-а-а», «м-м-м». При этом манифестация данной интенции не требует обязательного вербального отклика (как в примере 38), хотя он может и последовать (как в примере 39).

Пример 38.

Собеседница Мл. высказывает предположение о сроках выполнения задания. Аб. подтверждает ее предположение. Мл. демонстрирует понимание собеседницы Аб.

<...>

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

Аб: *Да / к следующей пятнице //*

Мл: *Угу //*

<...>

Пример 39.

Выражая заботу об Лр., коммуникант В. спрашивает о ее здоровье. Лр. корректирует ее вопрос, уточняя исходную информацию. В. обозначает, что поняла собеседницу и приняла ее уточнение к сведению. Лр. поясняет, что Л. заболела на две недели.

<...>

В: *Ты простыла?*

Лр: *Нет / не я / Л.//*

В: *А-а-а//*

Лр: *И она на две недели //*

В эмпирическом материале данная интенция встречается в 0,7% случаев (выявлено 16 интенций).

**22. «Обозначить участие в разговоре»** – 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 (пример 40), привлечь внимание (пример 41) либо в знак того, что человек слушает и включен в общение (пример 42).

Пример 40.

Общение начинает коммуникант К., стараясь вовлечь Дм. в разговор. Дм. откликается и демонстрирует свою готовность к участию в разговоре. К. обращается к Дм. с вопросом, желая узнать его мнение по поводу отсрочки от армии. Далее происходит развитие этой темы.

К: *Д. //*

Дм: *А //*

К: *А вот Ан. у тебя спрашивала вопрос / вот / насчет призыва // Вот почему ты считаешь / что нет отсрочки [от службы в армии]?*

<...>

Пример 41.

Одна из собеседниц (В.) привлекает внимание присутствующей в аудитории Ж., окликнув ее по имени. Она отзывается и включается в текущий разговор. 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 класс / психолог //*

<...> *Ну вы расскажите будущему вашему коллеге //*

<...>

Пример 42.

В разговоре обсуждается исследование, которое проводилось с детьми старшей группы детского сада. Аб. предполагает, что оно будет продолжено с этими же детьми в школе. Однако собеседница Мл. отклоняет предположение Аб. и поясняет ситуацию. Аб. обозначает свою включенность в общение.

<...>

Аб: *Придешь к ним [детям] в школу?*

Мл: *Одних и тех же детей нельзя // Я каждый год себе новый садик ищу //*

Аб: *М-м-м //*

<...>

Интенция «обозначить участие в разговоре» проявляется в разговоре в 1% зафиксированных случаев выражения интенций (всего обнаружено 24 подобные интенции).

23. «Оправдаться» – показать свою невиновность, допустимость, оправданность своих действий.

Выражая эту интенцию, говорящий стремится оправдать, 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 43.

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

А: *Между прочим / Л. / я считаю / что более культурно свалить 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 //*

В анализируемом материале обнаружена 21 подобная интенция. Это составляет 0,9% от общего числа случаев реализации интенций в разговорах.

24. «**Отклонить**» – отвергнуть, выразить свое несогласие с чем-либо.

Выражая данную интенцию, говорящий отвергает предлагаемый собеседником вариант действий, имея в виду иной вариант развития событий. При этом между собеседниками не возникает конфликта, ссоры, обид. Несогласие собеседника воспринимается субъектом конструктивно, не вызывая негативных эмоций.

Пример 44.

Ан. предлагает К. выдать ее стипендию 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 //*

*<...>*

Пример 45.

Собеседница А. намекает Св. на прогул занятий. Св. уходит от ответа и тоже намекает собеседнице пропуск занятий. А. недовольна и отклоняет намек партнера по общению. Однако Св. старается убедить ее в обратном.

*<...>*

*А: В пятницу так неожиданно исчезла //*

*Св: Я-то? Ты тоже кстати куда-то пропала //*

*А: Куда я пропала? Я до конца сидела //*

*Св: Не-ет / тебя долго не было // Ты куда-то ушла //*

*<...>*

Выявлено 75 подобных интенций, что составляет 3,3% от общего числа случаев проявления интенций.

25. «**Поблагодарить**» – выразить признательность собеседнику за что-либо.



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

Пример 46.

Коммуникант А. обращается к М. с просьбой заполнить тест ее матерью. М. подтверждает свою 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. Это не вызывает недоумения, поскольку интенция «поблагодарить» относится к категории этикетных. Подобные интенции указывают на определенный уровень воспитанности субъекта, не подразумевая ответного отклика.

В эмпирическом материале выявлено 11 случаев выражения интенции «поблагодарить» (0,5% от общего числа зарегистрированных случаев).

**26. «Подтвердить / согласиться»** – выразить согласие с собеседником относительно чего-либо.

Интенция «подтвердить / согласиться» выражается говорящим в ответ на предположение (примеры 47 и 48), просьбу (пример 47), предложение собеседника (пример 49) и т.п. Отличительной особенностью выражения этой интенции является краткость: говорящий отвечает на реплику партнера утвердительно, в одном-двух словах.

Пример 47.

Коммуникант А., обращаясь к своей собеседнице, предполагает, что ее мама имеет высшее образование. Собеседница М. подтверждает этот факт. Тогда А. просит, чтобы ее мама заполнила определенный тест. М. соглашается выполнить эту просьбу.

<...>

А: *У [твоей] мамы высшее образование?*

М: *Да* //

А: *А она может мне тест заполнить?*

М: *Хорошо* //

<...>

Пример 48.

В. советует Ан. обратиться к книге Ивина, чтобы разобраться в задачах по логике. Однако Ан. отклоняет ее совет. Мс. с сожалением предполагает, что Ан. не успеет прочитать книгу. Ан. подтверждает ее предположение.

<...>

В: *Слушай / вот в Ивине / если откроешь / там много всего такого [примеров задач] // Вот теория множеств и этих всяких //*

Ан. отрицательно качает головой.

Мс: *Не успеешь?*

Ан: *Нет* //

<...>

Пример 49.

Собеседница В. предлагает А. посмотреть недавно сделанные фотографии. А. соглашается с предложением партнера по коммуникации.

<...>

В: *Фотки показать?*

А: *Ну давай* //

<...>

В анализируемом материале выявлено 176 случаев реализации интенции «подтвердить / согласиться», что составляет 7,6% от общего количества установленных случаев проявления интенций.

27. «**Пожаловаться**» – высказать недовольствие 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 (пример 50).

Пример 50.

Говорящий Мл. жалуется на свое неумение решать задачи по логике и просит помочь. Собеседница В. выражает свою готовность помочь и дает ей указание сесть рядом, которое Мл. выполняет.

<...>

Мл: *Ой / объясните мне / как решать такие задачки [по логике] // Я не понимаю //*

В: *Садись //*

Мл. садится рядом с В.

<...>

Однако возможны случаи, когда в ответ на манифестацию интенции «пожаловаться» собеседник проявляет другие, несозвучные интенции – «критиковать», «выразить удивление», «выразить иронию» (пример 51).

Пример 51.

Коммуникант Лб. жалуется А. на свое состояние. А. выражает удивление и отклоняет жалобу Лб..

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

<...>

А: *Да?! А мне жарко //*

<...>

Интенция «пожаловаться» проявляется в разговорах в 1,4% случаев (выявлена 31 такая интенция).

28. **«Поинтересоваться»** – проявить интерес к чему-либо (действию, событию и т.п.).

Интенция «поинтересоваться» проявляется в процессе коммуникации в том случае, когда собеседник заинтересовался чем-то и хочет узнать от партнера подробности. В ответ партнер по общению сообщает коммуниканту новую информацию или уточняет уже известную, а порой – и уходит от прямого ответа.

Пример 52.

Один из участников коммуникации М. интересуется ценами в клубе «Д-в», который недавно посетила собеседница Ан. Однако она поспешила уйти от конкретного ответа на вопрос М..

<...>

М: *Цены высокие [в клубе «Д-в»]?*

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

<...>

В эмпирическом материале обнаружено 88 подобных интенций, что составляет 3,8% зафиксированных случаев реализации интенций<sup>42</sup>.

29. **«Помочь»** – оказать помощь, поддержку, содействие собеседнику в чем-либо.

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

Пример 53.

Коммуникант Аб. сообщает собеседнице о своей проблеме и просит о помощи. В. хочет помочь однокурснице и предполагает причину этой проблемы. Аб. спрашивает 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 //*

<...>

В нашем материале выявлено 10 таких интенций (0,4% от общего количества установленных случаев реализации).

30. **«Поприветствовать»** – 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 разговора (пример 54), так и по его ходу при увеличении

---

<sup>42</sup> Интенция «поинтересоваться» сходна с интенцией «запросить информацию», однако в данном случае человека интересует не информация как таковая, сколько отношение к ней партнера. Разговор развивается в фатическом плане, тогда как диалог, в котором выражаются интенции типа «запросить информацию», «информировать», будет носить проблемный характер (Зачесова, 2002; Зачесова, Гребенщикова, 2007; Гребенщикова, 2012, Гребенщикова, Зачесова, 2014).

числа участников (пример 55). Собеседник может ответить на приветствие (как в примере 54), а может сразу включиться в разговор (как в примере 55).

Пример 54.

Коммуникант Арс. приветствует всех находящихся в аудитории студентов (Им., Мл., Ж., Н.). Им. ответно приветствует его. Остальные вербально не проявляют себя. Арс. спрашивает, что происходило на первой лекции. Разговор развивается по этой линии.

Арс: *Здрасьте* //

Им: *Здрасьте-здрасьте* //

Арс: *Чего было на первой паре-то?*

<...>

Пример 55.

В. приветствует Л. и интересуется ее текущей деятельностью. Собеседница Л. 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 между студентами (также, как и в семейных (Зачесова, 2002; Гребенщикова, 2012)) снижен в связи с особенностями коммуникативной ситуации: собеседники знают друг друга, основная цель коммуникации – непосредственное общение, не ограниченное формальными правилами. Поэтому при включении в разговор новый собеседник не всегда ожидает и не всегда слышит ответное приветствие. Коммуникант сразу переходит к обсуждению заданной темы.

В эмпирическом материале обнаружено 7 таких интенций (0,3% установленных случаев проявления интенций).

31. **«Попросить»** – обратиться с просьбой к собеседнику.

В процессе коммуникации или помимо нее 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 своим

партнерам. Просьбы нередко выражаются прямо, как в примерах ниже. Реакция собеседников на обращенные к ним просьбы может быть различна: партнер может согласиться выполнить просьбу (пример 56), отказаться от ее выполнения (пример 57), уйти от ответа (пример 58), а может пообещать выполнить просьбу в будущем (пример 59).

Пример 56.

Говорящий Ол. обращается с просьбой к Н. передать информацию для К. Н. подтверждает готовность выполнить просьбу и уточняет ее.

<...>

Ол: *Скажешь К. / что я ей принесла [материалы]/ чтобы она посмотрела?*

Н: *Хорошо // Она знает / что / да?*

Ол. кивает.

Пример 57.

В. почувствовала неприятный запах и просит открыть форточку. Аб. отказывается выполнить просьбу, пояснив, что ближайшая форточка не открывается.

<...>

В: *Пахнет чем-то // Может откроете что-нибудь?*

Аб (отрицательно качает головой): *Просто / видишь / здесь [форточка] не открывается // Только там [во втором окне] открывается //*

<...>

Пример 58.

Собеседница Л. обращается к М. с просьбой дать ей ложку. М. старается уйти от ее выполнения. Однако Л. настаивает. В результате М. дает ей ложку.

<...>

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

М: *М-м-м / это сложно //*

Л: *Нет / на самом деле //*

М. дает ложку Л.

Пример 59.

И. обращается с просьбой к Д. принести заполненный им тест завтра. Он обещает выполнить просьбу.

<...>

И: *Завтра принеси [заполненный тест] //*

Д: Я принесу // Завтра //

<...>

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 mp3 плеере / но я ни разу им не пользовалась //».*

В речевом материале интенция «попросить» встречается в 2,9% случаев (выявлено 66 таких интенций).

32. **«Посоветовать»** – дать собеседнику рекомендацию по поводу того, как ему лучше действовать.

Выражая интенцию «посоветовать», говорящий стремится рекомендовать партнеру определенные (лучшие, по его мнению) действия. Собеседник может согласиться с советом (пример 60), а может и отказаться от него (пример 61).

Пример 60.

Собеседник С. недавно восстановился в институте и готовится к сдаче сессии. Мс. советует ему позаниматься предметом \*\*\*. Он подтверждает необходимость выполнения этого совета и поясняет, что уже начал изучать \*\*\*.

<...>

Мс: \*\*\* *нужно почитать* //

С: Ну я уже разбирал //

<...>

Пример 61.

Л. с удивлением рассказывает В. о том, что звонила однокурсница Ю. и спрашивала точный адрес института. В. советует ей найти информацию через сайт Одноклассники. Однако Л. отклоняет этот совет, пояснив, что у Ю. нет доступа в интернет.

Л: *Представляешь / Ю. Р. звонила! <...> Она спрашивала / знаешь / <...> точный адрес / индекс / телефон / нашего института // Он ей / в общем / очень нужен // <...>*

В: *Пускай она залезет на одноклассники / зайдет в //*

Л (перебил): *У нее сейчас интернета нет просто //*

<...>

Интенция «посоветовать» в нашем эмпирическом материале не всегда влечет за собой ответ. В некоторых случаях она остается вербально неотреагированной (пример 62).

Пример 62.

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 ответа.

<...>

А: *Куда Л. пропала?*

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

<...>

В речевом материале выявлено 16 таких интенций, что составляет 0,7% от общего количества случаев выражения интенций.

33. «Посочувствовать» – отнестись участливо, отзывчиво к переживаниям собеседника / третьих лиц.

Обычно коммуникант реализует интенцию «посочувствовать» в ответ на стремление собеседника вызвать сочувствие. Он проявляет свою отзывчивость, сопереживание по отношению к собеседнику или третьим лицам, о которых идет речь в разговоре, обнаруживая себя чутким и участливым человеком. Эта интенция в исследуемом материале вербального отреагирования не имеет.

Пример 63.

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?!*

<...>

Интенция «посочувствовать» обнаруживается в нашем речевом материале нечасто: зафиксировано 4 случая ее проявления (0,2% общего количества выявленных интенций).



34. **«Похвалить»** – высказать похвалу, одобрение собеседнику относительно его действий / их последствий.

Говорящий одобряет действия собеседника, совершенные им в его присутствии или ранее. В последнем случае интенция выражается в ответ на сообщение собеседника о его действиях, нередко в связи с его стремлением похвастаться (как в примере 64). Такие реплики комплементарны друг другу. Это свидетельствует о том, что собеседники настроены на общение «в унисон». Однако вербальный отклик на интенцию похвалить может и не последовать (как в примере ниже).

Пример 64.

Собеседница А. интересуется причиной веселого настроения Л.. Л. сообщает, что пообедала и собирается идти к научному руководителю. В ответ А. хвастается, что уже ходила 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 //*

Интенция «похвалить» проявляется в разговорах в 0,7% зафиксированных случаев реализации интенций (всего обнаружено 15 таких интенций).

35. **«Похвастаться»** – высказаться с хвастовством о себе / своих действиях.

Говорящий хвастается своими действиями (как в примере 65) или хорошим отношением к нему других людей (как в примере 66) и ожидает, что собеседники похвалят его в ответ (как в примере 67). Возникают и такие ситуации, в которых партнер в ответ на хвастовство тоже хвастается (как в примере 66).

Пример 65.

Коммуникант В. просит собеседницу Аб. расписаться в ведомости за получение проездного билета. В. хвастается своей сообразительностью. Однако эта интенция остается без вербального отклика.

<...>

В: *Аб. / подпишешь? На тебя проездной //*

Аб. ставит свою подпись в ведомости.

<...>

В: *Как хорошо / что я сообразила ведомость сегодня взять! А то мне ее потом мять / неудобно // <...>*

Пример 66.

Собеседница А. сообщает остальным, что руководитель практики заболела, поэтому занятий не будет. Ан. хвастается тем, что Кс. несмотря ни на что выполнила свое обещание: принесла халат для практики. А. 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 //*

Пример 67.

Говорящий В. информирует собеседницу А. о вчерашнем занятии по практике и хвастается тем, что они сфотографировались в его процессе. А. удивлена этому и хвалит их.

<...>

В: *А / мы кстати вчера в клинике снимали //*

А: *Ничего себе!*

<...>

В эмпирическом материале обнаружено 37 подобных интенций, что составляет 1,6% от общего количества случаев реализации интенций.

36. «Пошутить» – сказать что-либо не всерьез, ради забавы.

Коммуникант стремится сделать атмосферу общения более комфортной и дружеской. В ответ на шутку собеседник может засмеяться (пример 68), а может и никак не проявить себя (пример 69). Эта интенция не требует обязательного вербального ответа.

Пример 68.

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

<...>

Св: *Спать хочу //*

Л: *Ой / давай спать вместе!*

Св: *А?*

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

Л. смеется.

<...>

Пример 69.

Собеседница В. спрашивает у партнеров по общению о своей ручке. Партнер Ан. в шутливой форме старается уйти от прямого ответа, предлагая альтернативные действия. М. разрешает В. совершить предложенные действия.

<...>

В: *А где моя ручка?*

Ан: *Не важно // Л. украла // Возьми у М. //*

М: *Ну берите //*

<...>

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

В анализируемом материале выявлено 59 случаев реализации интенции «пошутить», что составляет 2,5% от общего количества установленных случаев проявления интенций.

37. **«Пояснить»** – 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 к представленным сведениям и хочет узнать подробности.

Пример 70.

Партнер Л. высказывает предположение о том, что Св. потеряла свою социальную карту студента. Св. отклоняет это предположение и поясняет, что у карточки закончился срок действия. Л. удивлена и задает уточняющий вопрос. Св. поясняет сложившуюся 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 //*

В речевом материале выявлено 238 таких интенций, что составляет 10,3% от общего числа случаев проявления интенций.

38. **«Предложить»** – представить на рассмотрение собеседника возможный вариант действий, решения проблемы, соображений.

Коммуникант предлагает собеседнику возможный вариант действий для решения проблемы, которым он может воспользоваться или отвергнуть.

Пример 71.

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 посещения научного руководителя.

<...>

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

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

Св: *Мне / к научной надо //*

<...>

В эмпирическом материале выявлено 40 случаев манифестации интенции «предложить», что составляет 1,7% от общего числа зарегистрированных случаев проявления интенций.

39. **«Предположить»** – высказать собеседнику свою догадку, соображение относительно чего-либо (событий, фактов и т.п.), допустить возможность чего-либо.

В процессе обсуждения коммуникант неоднократно может высказывать свои предположения, соображения относительно предмета разговора. Партнер

может согласиться с таким предположением (пример 72), а может и отвергнуть его, высказав свои предположения (пример 73). Интенция «предположить» может быть выражена и в закрытом вопросе.

Пример 72.

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

<...>

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

В: *Ну вроде да //*

<...>

Пример 73.

В. сообщает собеседникам, что руководитель практики постарается выздороветь к четвергу. В связи с этим А. предполагает, что сроки практики увеличатся. В. отклоняет ее предположение и поясняет ситуацию.

<...>

В: *В общем / она сказала / что она [руководитель практики] постарается выздороветь к следующему четвергу //*

<...>

А: *То есть у нас практика сдвигается?*

В: *Нет / практика не сдвигается / так как в мае ей проводить практику уже не удобно //*

<...>

Данная интенция проявляется в разговоре в 5,2% случаев (обнаружено 120 таких интенций).

40. «Предупредить» – 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. В ответ на предупреждение собеседник может согласиться с ним, подтвердив, что примет его во внимание (примеры 74 и 75), а может воспринять его отрицательно, с недовольством (пример 76).

Пример 74.

Говорящий Ан. просит собеседницу В. проверить решения задач по логике. В. подтверждает готовность выполнить эту просьбу, но предупреждает о скрытых сложностях. Ан. соглашается с предупреждением.

<...>

Ан: *А ты проверишь мне [решение задач по логике] / да?*

В: *Проверю // Они с подвохом / сразу говорю //*

Ан: *Да // <...>*

Пример 75.

Собеседница Ан. интересуется, посещает ли А. лекции \*\*\*. Партнер А. сообщает, что посещает их, но предупреждает, что конспекты она не ведет. Ан. принимает к сведению это предупреждение.

<...>

Ан: *Слушай / а ты ходишь на \*\*\*? Ну в смысле / посещаешь ее?*

А: *Ну да // Только у меня нет лекций //*

Ан: *Ага / нет лекций // <...>*

Пример 76.

Партнер Мл. обращается с просьбой к В. воспользоваться ее лекциями. В. удивлена такой просьбе. Аб. предупреждает Мл. о невозможности прочитать ее 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!*

<...>

В речевом материале эта интенция обнаруживается нечасто: зафиксировано 6 случаев ее проявления (0,3% от общего количества установленных интенций).

41. **«Привлечь внимание / вовлечь в разговор»** – побудить собеседника обратить внимание на обсуждение, включиться в него.

Эта интенция выражается в процессе разговора при необходимости обратить внимание собеседника на происходящее, активно включиться в общение. В ответ коммуникант может обозначить свое участие в общей беседе

(как в примере 77), сконцентрировать внимание на словах говорящего (как в примере 78), а может и не обратить внимания на его реплику (как в примере 79).

Пример 77.

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]?*

<...>

Пример 78.

Разговор начинает коммуникант Ан, который привлекает внимание К. и обращается к нему с предложением. К. отклоняет это предложение и иронизирует по этому поводу.

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

К: *Не / я ее знаю!*

<...>

Пример 79.

Собеседница В. обсуждает задания по антропологии с Л.. Она хвастается, что у нее очень креативное последнее задание. Им. хочет поговорить с В. и привлекает ее внимание, перебивая разговор. Однако В. не реагирует на реплики Им. и продолжает свой рассказ.

<...>

В: *Там последнее задание очень креативное // Моя мама никак не могла понять!*

Им (перебил): *В.* //

В: *Мы с ней очень долго спорили //*

Им (перебил): *В.* //

В: *Что она не понимает этого интервью // В общем мы с ней долго спорили //* <...>

Отличительной особенностью проявления интенции «привлечь внимание / вовлечь в разговор» является наличие определенных слов-маркеров. Это могут быть: обращения, обозначающие конкретных собеседников (*Ларис, ты не в метро?*), обобщенные группы людей (*Ребята / а сейчас лекции идут / да?*), обращения без вербального указания на конкретное лицо, которое, однако, подразумевается исходя из ситуации (Д: *О / привет* // А: *Привет* // <...> Д: *Как*

дела?), а также императивы (Логический анализ языка, 1994, с. 3-5), обозначающие определенные речевые действия («скажи») и процесс восприятия («слушай», «смотри»), например, К: **Слушай** / а ты мне сможешь в четверг дать диктофон. Возможно также сочетанное выражение нескольких слов-маркеров: А: **Слушай** / **Ань** / а ты не использовала в своей курсовой методичку Сандры Бэм?.

Интенция «привлечь внимание / вовлечь в разговор» встречается в речевом материале в 2,3% случаев от общего количества зафиксированных интенций (52 случая проявления).

#### 42. «Развлечь» – повеселить собеседника.

Выражая эту интенцию, субъект стремится развеселить собеседника, который в некоторых случаях начинает смеяться в ответ (пример 80), но иногда данная интенция не получает отклика и разговор продолжится дальше (пример 81).

Пример 80.

Партнер Мс. высказывает предположение о невозможности прочтения книги А. в срок. Собеседница А. подтверждает это и сообщает о необходимости редакции своего реферата. Чтобы развлечь собеседников, Ан. приводит примеры смешных опечаток в своем тексте. В ответ собеседница В. смеется.

<...>

Мс: *Не успеешь* [прочитать эту книгу]?

Ан: *Нет* // <...> *Мне просто нужно еще перечитать и исправить свой реферат по \*\*\** // <...>

*Мне Танечка почтала и сказала / там есть смешные фразы // Там / что уровень эндорфина влияет на способность к облучению //*

В. смеется

<...>

Пример 81.

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]*//

<...>

В анализируемом материале выявлено 12 подобных интенций, что составляет 0,5% от общего количества случаев реализации интенций<sup>43</sup>.

43. **«Разрешить»** – позволить собеседнику вступить в разговор или совершить какие-либо действия.

Эта интенция может выражаться в ответ на просьбу вступить в разговор (пример 82) или совершить определенные действия (пример 83).

Пример 82.

Коммуникант О. просит разрешения поговорить со студентами в аудитории. Лс. разрешает. О. вступает в разговор и выражает свое предположение собеседникам.

О: *Можно зайти с вами поговорить?*

Лс: **Можно // Зайдите** //<...>

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

<...>

Пример 83.

Говорящий Арс. просит разрешения сделать доклад по теме на следующей лекции. Вч. разрешает, поясняя, что до конца семестра остается мало занятий. Арс. подтверждает слова Вч.

<...>

Арс: *То есть на следующее занятие или через одно уже можно делать [доклад] / да?*

Вч: **Да можно** // *У нас всего ничего занятий-то остается / так что можно* //

Арс: *Остается мало* //

<...>

Интенция «разрешить» встречается в речевом материале нечасто: зафиксировано 5 случаев ее проявления (0,3% общего количества выявленных интенций).

44. **«Рассказать»** – изложить что-либо.

---

<sup>5</sup> Эта интенция сходна с интенцией «пошутить», однако, выражая интенцию «развлечь», говорящий стремится повеселить окружающих, ожидая смех в ответ. В случае проявления интенции «пошутить» говорящий в первую очередь подчеркивает несерьезность своих слов. Его основная цель – создать комфортную атмосферу общения.

В процессе коммуникации нередко возникают ситуации, в которых коммуникант хочет поделиться своими впечатлениями (как в примере 84), воспоминаниями (как в примере 85), историями. В таком случае реплики обычно продолжительны, несут в себе множество подробностей и деталей. Разговор нередко становится насыщеннее и интереснее для партнеров общения.

Пример 84.

Собеседники Аб. и Мл. рассказывают друг другу о случаях из своей жизни, связанных с собаками.

<...>

*Аб: Ой / я тут гуляла / у нас в районе вот такая / такая вот собака / вот Баскервилей / просто! И гуляет без поводка / без всего! Без намордника! А если какой-нибудь ребенок подойдет там и попробует на ней / я не знаю / дернуть?*

*Мл: У нас есть мастиф / Агатель зовут // <...> Это такая жесть! Он кидается на всех собак // У меня гуляла подружка с доберманом // Проходили мимо него // И тут она их увидела / и побежала за ними // <...>*

Пример 85.

Партнер 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 //*

<...>

В нашем эмпирическом материале выявлено 34 такие интенции, что составляет 1,5% от общего числа случаев проявления интенций.

45. «Скорректировать» – внести поправки в сведения о чем-либо.

Говорящий выражает эту интенцию в ответ на сообщение некой информации партнером по коммуникации. Он считает ее не совсем точной и стремится скорректировать, исправить, чтобы информация стала верной (с его точки зрения). Реакцией на актуализацию данной интенции со стороны

собеседника могут стать уточняющие вопросы (пример 85), пояснения (пример 86).

Пример 85.

Коммуникант О. выражает предположение, что на курсе Лс. учатся в основном студенты-бюджетники. Однако 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?*

<...>

Пример 86.

Говорящий Ин. сообщает о прочитанном по поводу вступительных экзаменов. Лс. корректирует сказанное Ин.. Она удивлена и поясняет свою реплику.

Ин: <...> *Я читала / что у вас [на вступительных экзаменах] математика стоит не главная / а главная биология //*

Лс: *У нас русский главный //*

Ин: *А / русский главный? Потому что говорили / что биология //*

<...>

В анализируемом материале выявлено 13 случаев реализации интенции «скорректировать», что составляет 0,6% от общего количества установленных случаев манифестации интенций.

46. «Солидаризоваться» – выразить единодушие с собеседником по поводу сказанного.

Эта интенция проявляется в том случае, когда говорящий хочет обнаружить и подчеркнуть общность своих взглядов, интересов с собеседником. В ответ на проявление этой интенции партнер может обнаружить аналогичное стремление (пример 87), а может и не отреагировать ее (пример 88).

Пример 87.

Мл. сообщает собеседницам, 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 //** Лучшие 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 //***

<...>

Пример 88.

Говорящий М. с недовольством предполагает, что в пятницу придется ехать на практическое занятие. В. старается ее успокоить и пояснить ситуацию. Однако М. недовольна и убеждает В. в нерациональности такого графика. В свою очередь собеседница А. солидаризуется с В.

<...>

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 //*

А: ***Я бы с удовольствием съездила в пятницу //***

<...>

Интенция «солидаризоваться» выражается в разговоре нечасто: обнаружено 15 случаев ее проявления (0,7% общего количества зарегистрированных интенций).

47. «Сообщить» – осведомить собеседника о чем-либо.

Выражая интенцию «сообщить», говорящий осведомляет собеседника о чем-либо, вкладывая в реплику личностный смысл, оценочные суждения.

Пример 89.

Партнер К. рассказывает собеседницам, как она оформляла загранпаспорт. В разговор вступает коммуникант Л. и интересуется этим. 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 //*

В эмпирическом материале выявлено 139 подобных интенций, что составляет 6,1% от общего количества случаев реализации интенций.

48. «Убедить» – склонить собеседника принять определенную точку зрения, поверить во что-либо.

Выражая интенцию «убедить», говорящий стремится к принятию партнером его точки зрения. Ответной реакцией собеседника может быть критика предложенной позиции (пример 90), убеждение в правильности другой позиции (пример 91) или уход от конкретного ответа (пример 92). Иногда эта интенция остается и вовсе неотрагированной.

Пример 90.

Собеседницы Мл. и Аб. обсуждают тему опасности крупных собак. Мл. рассказывает про пожилую женщину с овчаркой, которая носит ей сумки. Аб. критикует собеседницу. Мл. пытается убедить субъекта общения в том, что ротвейлер тоже поддается дрессировке. Однако Аб. опять критикует ее позицию.

<...>

Мл: *Вот здесь шастает одна бабулька с овчаркой // Овчарка ей вечно сумки таскает //*

Аб: *Ну / то овчарка // А если с ротвейлером?*

Мл: ***Ротвейлера тоже можно выдресировать //***

Аб: *Ну а если он не дрессируется?*

<...>

Пример 91.

Говорящий М. с недовольством предполагает, что в пятницу придется ехать на практическое занятие. В. старается ее успокоить и пояснить ситуацию. Однако М. недовольна и убеждает В. в нерациональности такого графика. В. напротив старается убедить М. в удобстве принятого варианта. М. все равно недовольна и продолжает убеждать В. в обратном.

<...>

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 //*

<...>

Пример 92.

В. недовольна отношением Аб. к преподавателю и выражает свое мнение. Аб. пытается убедить ее в обратном. В. уходит от прямого ответа.

<...>

*В: Да она [преподаватель] не нервная! Она нормальная // Просто немного волнительная //*

*Аб: Ага! Немного волнительная! А-а-а / где вы?*

*В: Не-не //*

<...>

В речевом материале обнаружено 14 таких интенции, что составляет 0,6% от общего количества установленных случаев их проявления.

49. «**Уйти от ответа**» – постараться избежать прямого ответа на реплику собеседника, выразиться в общем плане.

В процессе разговора могут возникать такие ситуации, когда коммуникант стремится избежать прямого, конкретного ответа на реплику партнера, старается ответить обобщенно. Партнер при этом может настаивать (пример 93) или не настаивать на конкретном ответе (пример 94).

Пример 93.

Собеседница Л. интересуется степенью креативности выполненного В. задания. Собеседница В. старается уйти от конкретного ответа, однако Л. настаивает на нем. В. отвечает обобщенно.

<...>

*Л: Там [в задании В.] есть чего-нибудь креативного?*

<...>

*В: Креативное? Ну не знаю //*

*Л: Такое // Инновационные технологии //*

*В: Да нет / скорее всего //* <...>

Пример 94.

Собеседница А. сообщает Св. о своих планах. Св. интересуется, как продвигается ее работа с научным руководителем. А. уходит от конкретного ответа. Св. с иронией отмечает, что ей повезло (у самой Св. работа продвигается не так благополучно).

<...>

*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!*

*<...>*

Интенция «уйти от ответа» проявляется в разговорах в 2,6% случаев (зафиксировано 62 случая ее проявления).

50. «Узнать мнение» – получить сведения об отношении собеседника к чему-либо.

В процессе разговора у одного из собеседников может появиться желание узнать мнение партнера по коммуникации по обсуждаемой теме, выяснить отношение к ситуации и т.п. (пример 95).

Пример 95.

Партнер М. хочет узнать мнение собеседницы А. о прозвучавшей вчера в Д-т холле музыке. А. отвечает, что музыка ей понравилась.

*<...>*

*М: А музыка как тебе?*

*А: Музыка мне понравилась //*

*<...>*

Если в разговоре принимают участие несколько собеседников, каждый из которых имеет собственное мнение, интенция «узнать мнение» может получить несколько откликов (пример 96).

Пример 96.

Собеседник М. хочет узнать мнение Д. и А. о новом 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 // <...>*

В нашем речевом материале выявлено 14 таких интенций (0,6% от общего числа случаев их манифестации).

51. «Упрекнуть» – выразить неодобрение собеседника, его действий.

Выражая интенцию «упрекнуть», 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, как в примере 97, стремится вызвать сочувствие (пример 98).

Пример 97.

Коммуникант А. иронизирует и упрекает Л. в прогуле вчерашней лекции. Л. отклоняет упрек и шутит по поводу этой ситуации.

<...>

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

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

<...>

Пример 98.

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!*

<...>

Интенция «упрекнуть» обнаруживается в эмпирическом материале нечасто: зарегистрировано 4 случая ее проявления (0,2% общего количества выраженных интенций).

52. «Успокоить» – рассеять беспокойство / сожаление / недовольство собеседника.

Субъект в процессе разговора стремится рассеять сожаления собеседника (пример 99), снизить его беспокойство (пример 100), нивелировать недовольство (пример 101). Эта интенция обычно проявляется в ответ на проявление интенции пожаловаться (пример 99), выразить обеспокоенность (пример 100) или недовольство происходящим (пример 101). Реакции на стремление говорящего успокоить собеседника может и не последовать.

Пример 99.



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

<...>

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

А: *Ну ладно / успокойся //*

<...>

Пример 100.

Вч. обеспокоена темой предстоящего доклада Арс. и интересуется, поймет ли она что-нибудь.

Арс. успокаивает ее.

<...>

Вч: *Я там пойму что-нибудь?*

Арс: *Да там на самом деле все просто //*

<...>

Пример 101.

Аб. предлагает Св. уговорить В. пойти к научному руководителю вместо лекцию. Св. недовольна таким предложением и отклоняет его. Аб. старается успокоить Св., полагая, что В. не очень любит предмет предстоящей лекции.

<...>

Аб: *Уломай В. //*

Св: *А-а-а // <...> ее уломаешь!*

Аб (смеется): *Да ладно // Она \*\*\* / мне кажется / так [не любит] //*

<...>

В эмпирическом материале обнаружено 32 подобные интенции, что составляет 1,3% от общего количества случаев реализации интенции.

53. «Уточнить» – сделать полученные сведения для себя более точными, конкретными, задав вопрос собеседнику.

Как правило, выражая данную интенцию в процессе беседы, коммуникант стремится прояснить непонятные ему моменты для корректного ответа собеседнику. Интенция «уточнить» обычно выражается в вопросительной форме предложения. В ответ партнер дает пояснения (как в примере 102).

Пример 102.

Коммуникант В. выражает радость по поводу прихода Мш.. Он 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 //*

<...>

В анализируемом материале выявлено 147 подобных интенций, что составляет 6,3% от общего количества установленных случаев их проявления.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица. Эмпирические значения коэффициента  $\chi^2$ -Пирсона для сравнения ведущих интенциональных направленностей, имеющих в своем составе одинаковые категории интенций (по выраженности входящих интенций)

Ведущие интенциональные направленности собеседников	Побудить к действию	Побудить к общению, обсуждению	Поддержать общение, обсуждение	Поддержать партнера и его действия	Уклониться, возразить, не поддержать	Изменить мнение	Выразить отношение, состояние	Проявить или охарактеризовать себя
	<i>df</i>							
Побудить к действию		12	–	–	–	–	–	–
Побудить к общению, обсуждению	520,9		–	–	–	–	–	–
Поддержать общение, обсуждение	–	–		19	–	–	–	–
Поддержать партнера и его действия	–	–	1076,8		18	–	–	–
Уклониться, возразить, не поддержать	–	–	–	382,3		–	13	–
Изменить мнение	–	–	–	–	–		–	6
Выразить отношение, состояние	–	–	–	–	396	–		–
Проявить или охарактеризовать себя	–	–	–	–	–	182	–	
	$\chi^2$							

Примечания к таблице.

1. Эмпирические значения коэффициента  $\chi^2$ -Пирсона во всех случаях сравнения попадали в зону значимости различий ВИН ( $p < 0,001$ ).
2. «–» в ячейке таблицы означает, что коэффициент  $\chi^2$ -Пирсона для этой пары ВИН не подсчитывался в связи с их полным различием по качественному составу интенций.

Таблица. Эмпирическая типология выделенных интенциональных категорий в соотнесении с ведущими интенциональными направленностями субъектов

№ п/п	Интенциональные категории	Кол-во интенций (абсол. и относит.)	Примеры интенциональных категорий
<b>ВИН 1 «Побудить к действию»</b>			
1	посоветовать	16 0,7%	Мс: <i>Психофизику нужно почитать</i> // (посоветовать) Лр: <i>Люба в больнице лежит</i> // <...> <i>Простыла</i> // <i>Одевайтесь / девочки / теплее!</i> (информировать, посоветовать)
2	дать указание	24 1%	С: <i>А Л. нету?</i> (запросить информацию) <...> Им: <i>Она кушает</i> // (информировать) <...> М: <i>Ну она здесь / оставляй</i> [учебник на ее парте] // (дать указание С.) С. оставляет учебник на парте.
3	попросить	66 2,9%	В: <i>Воняет чем-то</i> // <i>Может откроете что-нибудь?</i> (сообщить, попросить) Л: <i>Маша / достань / пожалуйста / ложку</i> // (попросить)
4	намекнуть	11 0,5%	М: <i>Она [Ирина] будет очень рада увидеть свой учебник</i> // (выразить иронию) С: <i>Да?!</i> (выразить удивление) М: <i>А еще она вспоминала про какие-то лекции</i> // (намекнуть)
5	напомнить	6 0,3%	Н: <i>Чего ты просила меня сказать? Я забыла</i> // (попросить (напомнить), оправдаться) М: <...> <i>Скажи Ксюхе / что ей нужно посмотреть то / что принесли</i> // (напомнить)
6	предложить	40 1,7%	Св: <i>Надо ложиться спать / и тогда все будет хорошо</i> // (пояснить) Аб: <i>Ну уйди после *** [лекции] и спать</i> // (предложить)

7	настоять	13 0,6%	Св: <i>Надо ложиться спать / и тогда все будет хорошо //</i> (пояснить) Аб: <i>Ну уйди после *** и спать //</i> (предложить) Св: <i>Мне / к научной надо //</i> (отклонить) Аб: <b>Ну после *** и иди //</b> (настоять на предложенном действии)
$\Sigma$		<b>176</b> <b>7,7%</b>	
<b>ВИН 2 «Побудить к общению, обсуждению»</b>			
1	привлечь внимание / вовлечь в разговор	52 2,3%	В: <b>Слушай //</b> (привлечь внимание) Л: <i>А //</i> (обозначить участие в разговоре) В: <i>Библиотека сейчас [работает]? (запросить информацию)</i>
2	напомнить	2 0,1%	М: <i>Ну так ты не ответила на мой вопрос //</i>
3	узнать мнение	14 0,6%	М: <i>А музыка как тебе?</i> (узнать мнение) А: <i>Музыка мне понравилась //</i> (выразить свое мнение)
4	запросить информацию	77 3,4%	М: <b>Это какой</b> [сок]? (запросить информацию) Аб: <i>Спелёнок //</i> (сообщить) А: <b>Ну а «в контакте» ты бываешь?</b> (запросить информацию) Аб: <i>«В контакте» я вообще редко //</i> <i>Я в «одноклассниках» чаще //</i> (информировать)
5	поинтересоваться	88 3,8%	М: <b>Цены высокие</b> [в клубе Дягилев]? (поинтересоваться) Ан: <i>Ну как? В Москве вообще цены высокие //</i> (уйти от ответа)
6	предположить	120 5,2%	Лр: <b>Ну мы не учимся во вторник пока / да?</b> (предположить) В: <i>Ну вроде да //</i> (подтвердить)
7	поприветствовать	7 0,3%	В: <b>Привет //</b> <i>Ты чего тут делаешь?!</i> (поприветствовать; выразить удивление, поинтересоваться)
8	настоять	3 0,1%	Ан: <i>А ты откуда узнала?</i> (поинтересоваться) М: <i>Ну я это //</i> (уйти от ответа) Ан: <b>Ну-ка / ну-ка!</b> (настоять на обсуждении)
$\Sigma$		<b>363</b> <b>15,8%</b>	

ВИН 3 «Поддержать общение, обсуждение»			
1	сообщить	139 6,1%	К: Я заплатила сто баксов и мне все [загранпаспорт] сделали вот так / быстро // Там / реально / недели за две мне сделали // Мл: А в детстве я делала по-другому // Я видела вот такую [большую] собачку и начинала с ней целоваться //
2	рассказать	34 1,5%	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 //
3	информировать	128 5,6%	Аб: А / да / у нас последнее занятие будет // Контрольная // Л: А она [преподаватель] заболела / [практики] не будет //
4	уточнить	147 6,3%	М: А ты случайно не от той организации была? (предположить) Ан: <b>Гражданская смена?</b> (уточнить) М: О да / да // (подтвердить)
5	пояснить	238 10,3%	Ан: Слушай / а как-то прочитать это [пример по логике] можно? <...> (поинтересоваться) В: А как? (уточнить) Ан: <b>Ну как фразу / я не знаю // Или я не знаю / как что //</b> (пояснить)
6	обозначить участие в разговоре	24 1%	К: Ди-им // (вовлечь в разговор) Дм: А // (обозначить участие в разговоре) К: А вот Анита у тебя спрашивала вопрос / вот / насчет призыва // Вот почему ты считаешь / что нет отсрочки [от службы в армии]? (узнать мнение)
7	обозначить понимание партнера	16 0,7%	Мл: К следующей пятнице [выполненное задание]/ да? (предположить) Аб: Да / к следующей пятнице // (подтвердить) Мл: Угу // (обозначить понимание партнера)
8	подтвердить	176 7,6%	А: У [твоей] мамы высшее образование? (предположить) М: <b>Да</b> // (подтвердить)
9	разрешить	1 0,1%	О: Можно зайти с вами поговорить? (попросить) Лс: <b>Можно // Зайдите //</b> <...> (разрешить)

$\Sigma$		<b>903</b> <b>39,2%</b>	
<b>ВИН 4 «Поддержать партнера и его действия»</b>			
1	похвалить	15 0,7%	А: <i>А я уже ходила к научнице!</i> (похвастаться) Л: <i>М-м-м / молодец</i> // (похвалить)
2	поблагодарить	11 0,5%	А: <i>А она [мать М.] может мне тест заполнить?</i> (попросить) М: <i>Хорошо</i> // (подтвердить) А: <i>Спасибо</i> // (поблагодарить)
3	выразить заботу	6 0,3%	Л: <i>Ты чего приболела так / Маи?</i> (поинтересоваться, выразить заботу) М: <i>Да не знаю // Чего-то как-то так странно</i> // <i>С четверга</i> // (сообщить)
4	посочувствовать	4 0,2%	Д: <i>Меня посылает научный руководитель! Я к нему подхожу / а он / Все-все / я занят</i> // (пожаловаться) А: <i>Не везет</i> // (посочувствовать)
5	успокоить	32 1,3%	Д: <i>Вообще! У меня нет темы [курсовой работы]!</i> (выразить сожаление, сообщить) А: <i>Ну ладно / успокойся</i> // (успокоить)
6	извиниться	3 0,1%	Д: <i>Ир / &lt;...&gt; я забыл все в общем сегодня</i> // <i>Я принесу [заполненный тест] завтра</i> // (привлечь внимание, извиниться, обещать) И: <i>Если принесешь</i> // (выразить сомнение, упрекнуть) Д: <i>Не / ну не обижайся!</i> (извиниться)
7	солидаризоваться	15 0,7%	К: <i>У кого тетрадка по *** с собой?</i> (запросить информацию) Л (достаёт тетрадь): <i>К среде [выполненное задание] / у меня просто написано</i> // (пояснить) Им: <i>У меня тоже написано / к среде</i> // (солидаризоваться)
8	помочь	10 0,4%	Аб: <i>Представляешь! Я забила все свои данные в статистику</i> // <i>&lt;...&gt; Но у меня ничего не действительно</i> // (сообщить, попросить (помочь)) В: <i>Ну ты наверно Crack не сделала</i> // (предположить, помочь) Аб: <i>А что это такое?</i> (запросить информацию) В: <i>После установки программы / ты залезаешь на диске и</i> // <i>Там есть такая</i>

			<i>программка / Crack называется // Вот ее надо нажать и тогда все будет замечательно // Сейчас у тебя программа работает просто в деморежиме //</i> (информировать, помочь)
9	разрешить	4 0,2%	Ан: <i>Возьми у Маши [ручку] //</i> (предложить) М: <i>Ну берите //</i> (разрешить)
10	пошутить	59 2,5%	Св: <i>Спать хочу //</i> (сообщить) Л: <i>Ой / давай спать вместе!</i> (пошутить)
11	развлечь	12 0,5%	Л: <i>Я как всегда забыла! Прикинь / я выпила таблетку / чтобы не забыть // И забыла // Поесть //</i> (смеется) (сообщить, развлечь)
12	обещать	9 0,4%	Мл: <i>Я теперь каждый день ходить [на лекции] буду!</i> (обещать)
	$\Sigma$	<b>180</b> <b>7,8%</b>	
<b>ВИН 5 «Уклониться, возразить, не поддержать»</b>			
1	отклонить	75 3,3%	Ан: <i>Тебе дать денег?</i> (предложить) А: <i>Не / пока не надо //</i> (отклонить)
2	оправдаться	21 0,9%	А: <i>Между прочим / Л. / я считаю / что более культурно свалить до пары / чем посреди пары!</i> (упрекнуть, выразить иронию) Л (смеется): <i>Да ладно / никто не заметил!</i> <...> <i>Мы с И. так сообразили &lt;...&gt; // Ну там все равно ничего такого / они &lt;...&gt; обсуждали курсовую //</i> (пошутить, оправдаться)
3	уйти от ответа	62 2,6%	А: <i>Я к научной не пойду сегодня //</i> (сообщить) Св: <i>Как у тебя с ней там?</i> (поинтересоваться) А: <i>Ну // Пока я в процессе делания / и обработки //</i> (уйти от ответа)
4	завершить разговор	11 0,5%	Ин: <i>То есть можно будет сдать [экзамены] письменно в случае провала?</i> (уточнить) Лс: <i>Да //</i> (подтвердить) Ин: <i>Это все / что меня интересовало //</i> (завершить разговор)
5	обвинить	2 0,1%	Лс: <i>Мои номера раздают направо и налево / блин!</i> (выразить недовольство, намекнуть) Арс: <i>Это не я был!</i> (оправдаться) Лс: <i>Врешь!</i> (выразить недовольство, обвинить)



6	выразить недовольство	38 1,7%	<p>Мс: <i>Ну не знаю / зачем ты взяла эту тему!</i> (критиковать, выразить недовольство собеседником)</p> <p>В: <i>И вообще очень зазря он</i> [преподаватель] <i>развел эту дискуссию // Ни хрена он не успел!</i> (выразить свое мнение, недовольство преподавателем )</p>
7	критиковать	7 0,3%	<p>Лб: <i>Везет! Везет же / что тебе жарко-то / а!</i> (выразить иронию)</p> <p>А: <i>Не вижу разницы // Какая разница / жарко / холодно? Главное / что нормально было //</i> (критиковать)</p>
8	обещать	2 0,1%	<p>С: <i>Я учебник нашел / а лекции я тебе наверно завтра //</i> (информировать, обещать)</p> <p>Д: <i>Ир / &lt;...&gt; я забыл все</i> [заполненный тест] <i>в общем сегодня // Я принесу завтра //</i> (привлечь внимание, извиниться, обещать)</p> <p>И: <i>Если принесешь //</i> (выразить сомнение, упрекнуть)</p>
<b>Σ</b>		<b>218 9,5%</b>	
<b>ВИН 6 «Изменить мнение партнера»</b>			
1	скорректировать	13 0,6%	<p>О: <i>Ну ваш курс / в основном все бюджетники / я надеюсь так //</i> (предположить, похвалить)</p> <p>Лс: <i>Не / ну у нас есть платники / но в основном бюджетники //</i> (скорректировать)</p>
2	предупредить	6 0,3%	<p>Ан: <i>А ты проверишь мне</i> [решение задач по логике] <i>/ да?</i> (попросить)</p> <p>В: <i>Проверю // Они с подвохом / сразу говорю //</i> (обещать, предупредить)</p>
3	убедить	14 0,6%	<p>М: <i>Ну так у тебя вся пятница свободна // А так нужно куда-то ехать // И в четверг ехать и в пятницу ехать</i> [на практику] // (убедить, выразить недовольство) &lt;...&gt;</p> <p>В: <i>Нет / ну просто так ты там будешь торчать до восьми как минимум //</i> (убедить)</p>
4	вызвать сочувствие	3 0,1%	<p>Лб: <i>Чего было-то</i> [на лекции]? (запросить информацию)</p> <p>А: <i>Смотрели фильм // &lt;...&gt; Вообще он</i> [преподаватель] <i>какой-то грустный сегодня //</i> (информировать, вызвать сочувствие к</p>

			преподавателю) Лб: <i>Он грустный сегодня? Ну / я думаю / он не расплачется / если я уйду //</i> (уточнить, выразить иронию)
	$\Sigma$	<b>36</b> <b>1,6%</b>	
<b>ВИН 7 «Выразить отношение, состояние»</b>			
1	выразить сожаление	22 1%	Св: <i>Сегодня до конца [занятий] придется сидеть! Сегодня еще к научной идти //</i> (сообщить, выразить сожаление)
2	выразить удивление	99 4,2%	Л: <i>Чет меня напрягает все / надоело //</i> (пожаловаться) Св: <i>Ты чего это?! Чего тебя напрягает?</i> (выразить удивление, поинтересоваться)
3	выразить недовольство	39 1,7%	Лб: <i>Я ненавижу доклады делать вообще!</i>
4	выразить обеспокоенность	22 1%	С: <i>А *** // Там что спрашивают?</i> (поинтересоваться, выразить обеспокоенность) Им: <i>Там [на экзамене по ***] так спрашивают / Саша / что вообще просто!</i> (сообщить, выразить недовольство)
5	выразить радость	10 0,4%	В: <i>Ой / Миша / как вовремя ты пришел!</i> (вовлечь в разговор, выразить радость)
6	выразить иронию	71 3,1%	Лб: <i>Я как на работу еду / так у меня все болит!</i> (пожаловаться) А: <i>Это любовь к работе так проявляется //</i> (выразить иронию)
7	упрекнуть	4 0,2%	А: <i>Клёво ты ходишь! Сегодня пришла на полпары//</i> (упрекнуть)
	$\Sigma$	<b>267</b> <b>11,6%</b>	
<b>ВИН 8 «Проявить или охарактеризовать себя»</b>			
1	выразить свое мнение	83 3,6%	М: <i>Интересный предмет?</i> (узнать мнение) Д: <i>О да / очень классный! Психология *** //</i> <i>Ну мне понравился / очень //</i> (выразить свое мнение относительно предмета лекции)
2	похвастаться	37 1,6%	Мл: <i>А у меня супер реферат!</i> (похвастаться)
3	пожаловаться	31 1,4%	Лб: <i>Как я замерзла! Я просто вообще не могу!</i> (пожаловаться)

4	вызвать сочувствие	5 0,2%	Св: <b><i>О-о-о / как меня колба-асит!</i></b> (пожаловаться, вызвать сочувствие) А: <i>Чего тебя колбасит?! От чего?</i> (поинтересоваться) Св: <b><i>Я спать хочу // &lt;...&gt; Полночи не спала!</i></b> <b><i>Кошмар!</i></b> (пожаловаться, вызвать сочувствие)
	$\Sigma$	<b>156</b> <b>6,8%</b>	

Таблица. Типология выявленных интенций по референциальным объектам

№ п/ п	Направленность на партнера		Направленность на предмет разговора		Направленность на себя	
	интенции	КОЛ- ВО <sup>44</sup>	интенции	КОЛ- ВО	интенции	КОЛ- ВО
1	отклонить	3,3%	пояснить	10,3%	выразить свое мнение	3,6%
2	выразить иронию	3,1%	подтвердить	7,6%	похвастаться	1,6%
3	попросить	2,9%	уточнить	6,3%	пожаловаться	1,4%
4	уйти от ответа	2,6%	сообщить	6,1%	оправдаться	0,9%
5	пошутить	2,5%	информировать	5,6%	вызвать сочувствие	0,2%
6	привлечь внимание / вовлечь в разговор	2,3%	предположить	5,2%		
7	предложить	1,7%	выразить удивление	4,2%		
8	выразить недовольство	1,7%	поинтересоваться	3,8%		
9	успокоить	1,3%	запросить информацию	3,4%		
10	дать указание	1,0%	выразить недовольство	1,7%		
11	посоветовать	0,7%	рассказать	1,5%		
12	обозначить понимание партнера	0,7%	обозначить участие в разговоре	1,0%		
13	похвалить	0,7%	выразить сожаление	1,0%		
14	солидаризоваться	0,7%	выразить обеспокоенность	1,0%		
15	настоять	0,6%	завершить разговор	0,5%		

<sup>44</sup> В таблице представлено относительное количество интенций каждой категории к их общему количеству в речевом материале (n<sub>общ.</sub>=2299).

16	узнать мнение	0,6%	выразить радость	0,4%		
17	скорректировать	0,6%	напомнить	0,1%		
18	убедить	0,6%	настоять	0,1%		
19	намекнуть	0,5%	разрешить	0,1%		
20	поблагодарить	0,5%				
21	развлечь	0,5%				
22	обещать	0,5%				
23	помочь	0,4%				
24	напомнить	0,3%				
25	поприветствовать	0,3%				
26	выразить заботу	0,3%				
27	критиковать	0,3%				
28	предупредить	0,3%				
29	посочувствовать	0,2%				
30	разрешить	0,2%				
31	упрекнуть	0,2%				
32	извиниться	0,1%				
33	обвинить	0,1%				
34	вызвать сочувствие	0,1%				
	<b>Итого:</b>	<b>32,4%</b>		<b>59,9%</b>		<b>7,7%</b>

Таблица. Категории интенций в соотношении с ведущими интенциональными направленностями коммуникантов и референциальными объектами их высказываний

ВИН	Выделенные интенции	Кол-во интенций <sup>45</sup>	Всего интенций	Референциальный объект
ВИН 1	посоветовать	0,7%	7,7%	партнер общения
	дать указание	1%		
	попросить	2,9%		
	намекнуть	0,5%		
	напомнить	0,3%		
	предложить	1,7%		
	настоять	0,6%		
ВИН 2	привлечь внимание / вовлечь в разговор	2,3%	3,2%	партнер общения
	узнать мнение	0,6%		
	поприветствовать	0,3%		
	напомнить	0,1%	12,6%	предмет разговора / коммуникация
	запросить информацию	3,4%		
	поинтересоваться	3,8%		
	предположить	5,2%		
	настоять	0,1%		
ВИН 3	обозначить понимание партнера	0,7%	0,7%	партнер общения
	сообщить	6,1%	38,5%	предмет разговора / коммуникация
	рассказать	1,5%		
	информировать	5,6%		
	уточнить	6,3%		
	пояснить	10,3%		
	обозначить участие в разговоре	1%		
	подтвердить	7,6%		
	разрешить	0,1%		
ВИН 4	похвалить	0,7%	7,8%	партнер общения
	поблагодарить	0,5%		
	выразить заботу	0,3%		
	посочувствовать	0,2%		
	успокоить	1,3%		
	извиниться	3,1%		

<sup>45</sup> В таблице представлено относительное количество интенций каждой категории к их общему количеству в речевом материале (n<sub>общ.</sub>=2299).

	солидаризоваться	0,7%		
	помочь	0,4%		
	разрешить	0,2%		
	пошутить	2,5%		
	развлечь	0,5%		
	обещать	0,4%		
ВИН 5	отклонить	3,3%	8,1%	партнер общения
	уйти от ответа	2,6%		
	обвинить	0,1%		
	выразить недовольство	1,7%		
	критиковать	0,3%		
	обещать	0,1%		
	завершить разговор	0,5%	0,5%	предмет разговора / коммуникация
оправдаться	0,9%	0,9%	говорящий	
ВИН 6	скорректировать	0,6%	1,6%	партнер общения
	предупредить	0,3%		
	убедить	0,6%		
	вызвать сочувствие	0,1%		
ВИН 7	выразить иронию	3,1%	3,3%	партнер общения
	упрекнуть	0,2%		
	выразить сожаление	1%	8,3%	предмет разговора / коммуникация
	выразить удивление	4,2%		
	выразить недовольство	1,7%		
	выразить обеспокоенность	1%		
	выразить радость	0,4%		
ВИН 8	выразить свое мнение	3,6%	6,8%	говорящий
	похвастаться	1,6%		
	пожаловаться	1,4%		
	вызвать сочувствие	0,2%		
	Σ	100%	100%	

Таблица. Согласованные интенциональные паттерны, выделенные при анализе неформального повседневного дискурса

№ п/п	Согласованные интенциональные паттерны	Частота встречаемости
1	вовлечь в разговор - обозначить участие	4
2	вызвать сочувствие - посочувствовать	3
3	выразить иронию - выразить иронию, пошутить, развлечь, успокоить	11
4	выразить иронию - оправдаться, уйти от ответа, пожаловаться, критиковать, выразить свое мнение	7
5	выразить иронию - выразить недовольство, сожаление, обеспокоенность, удивление	8
6	выразить иронию - уточнить, поинтересоваться, подтвердить	6
7	выразить недовольство - выразить недовольство, удивление, свое мнение	11
8	выразить недовольство - вызвать сочувствие, успокоить, уйти от ответа, намекнуть	10
9	выразить недовольство - обещать, оправдаться, пошутить, выразить иронию	5
10	выразить обеспокоенность - успокоить	10
11	выразить свое мнение - предположить, поинтересоваться, запросить информацию, узнать мнение, уточнить	10
12	выразить свое мнение - выразить свое мнение, подтвердить, пояснить, сообщить, информировать, рассказать	28
13	выразить свое мнение - отклонить, уйти от ответа, скорректировать	6
14	выразить свое мнение - дать указание, попросить, убедить	5
15	выразить свое мнение - выразить недовольство, обеспокоенность, удивление, иронию, пошутить	9
16	выразить сожаление - успокоить, поинтересоваться	3
17	выразить удивление - выразить удивление, иронию, недовольство, отклонить	6



18	выразить удивление - пожаловаться, похвастаться	3
19	выразить удивление - подтвердить, пояснить, рассказать, сообщить, предположить	16
20	дать указание - подтвердить, обозначить участие, выразить иронию, свое мнение, уйти от ответа	9
21	дать указание - запросить информацию, узнать мнение, уточнить	4
22	завершить разговор - завершить разговор	5
23	запросить информацию - информировать, пояснить, скорректировать	64
24	запросить информацию - пошутить, уйти от ответа	9
25	запросить информацию - уточнить, предположить	9
26	извиниться - подтвердить, выразить недовольство	2
27	информировать - запросить информацию, поинтересоваться, предположить, уточнить	39
28	информировать - информировать, пояснить, обозначить понимание, подтвердить, выразить свое мнение, отклонить	28
29	информировать - поблагодарить, похвалить, пошутить, выразить иронию	8
30	информировать - дать указание, намекнуть, попросить, предложить	6
31	информировать - выразить возмущение, недовольство, обеспокоенность, сожаление, удивление	19
32	намекнуть - уточнить, подтвердить, намекнуть	3
33	намекнуть - оправдаться, отклонить, выразить недовольство, иронию, уйти от ответа	8
34	напомнить - подтвердить, поблагодарить	2
35	настоять - выразить недовольство, оправдаться, отклонить, уйти от ответа	9
36	настоять - подтвердить, пояснить	3
37	обвинить - оправдаться, пошутить	2
38	обещать - подтвердить, поблагодарить, уточнить, предположить	5
39	обозначить участие - запросить информацию, поинтересоваться, узнать мнение, попросить, предложить	10

40	оправдаться - подтвердить, выразить недовольство, иронию, обвинить	9
41	отклонить - убедить, настоять, попросить, предложить, посоветовать	9
42	отклонить - солидаризоваться, подтвердить, уточнить, предположить	9
43	отклонить - выразить иронию, недовольство	10
44	подтвердить - запросить информацию, поинтересоваться, предположить	12
45	подтвердить - выразить свое мнение, пояснить	15
46	подтвердить - поблагодарить, похвалить, успокоить, попросить, предложить	12
47	подтвердить - выразить обеспокоенность, радость, удивление	7
48	пожаловаться - поинтересоваться, предположить, уточнить	7
49	пожаловаться - солидаризоваться, посочувствовать, успокоить, помочь, посоветовать, предложить, намекнуть, пожаловаться	11
50	пожаловаться - выразить удивление, иронию, отклонить	10
51	поинтересоваться - сообщить, рассказать, пояснить, выразить свое мнение	77
52	поинтересоваться - поинтересоваться, предположить, уточнить	9
53	поинтересоваться - выразить иронию, пошутить, похвастаться	10
54	поинтересоваться - пожаловаться, уйти от ответа	17
55	поприветствовать - поприветствовать, запросить информацию, поинтересоваться	6
56	попросить - предложить, посоветовать, дать указание, обещать, напомнить	10
57	попросить - помочь, разрешить, подтвердить, информировать, пояснить, выразить свое мнение	22
58	попросить - отклонить, уйти от ответа, предупредить	12
59	попросить - поинтересоваться, предположить, уточнить, выразить удивление	5

60	посоветовать - поблагодарить, подтвердить, пояснить, сообщить, дать указание	8
61	посоветовать - отклонить, выразить недовольство, уйти от ответа	5
62	похвалить - похвастаться	1
63	похвастаться - похвалить, похвастаться	8
64	похвастаться - выразить иронию, удивление	5
65	пошутить - пошутить, выразить иронию	7
66	пошутить - предположить, поинтересоваться	4
67	пошутить - сообщить, пояснить	4
68	пояснить - запросить информацию, поинтересоваться, предположить, узнать мнение, уточнить	50
69	пояснить - информировать, сообщить, рассказать, пояснить, подтвердить, солидаризоваться, обозначить понимание / участие в разговоре	65
70	пояснить - выразить свое мнение, скорректировать	12
71	пояснить - попросить, предложить, успокоить, посоветовать, обещать, похвалить	14
72	пояснить - отклонить, выразить недовольство, уйти от ответа	13
73	пояснить - пошутить, выразить иронию, обеспокоенность, сожаление, удивление	27
74	предложить - подтвердить, разрешить, солидаризоваться, пояснить, уточнить, попросить	22
75	предложить - отклонить, выразить недовольство, уйти от ответа	18
76	предложить - выразить свое мнение, обеспокоенность, сожаление, удивление, иронию	6
77	предположить - подтвердить, сообщить, пояснить, выразить свое мнение, скорректировать	87
78	предположить - отклонить, уйти от ответа	36
79	предположить - предположить, запросить информацию, уточнить, посоветовать, предложить	14
80	предположить - пошутить, развлечь, выразить иронию, удивление, похвастаться	10
81	предупредить - подтвердить, обозначить понимание	3
82	предупредить - выразить недовольство, отклонить	2

83	привлечь внимание - обозначить участие	6
84	развлечь - развлечь	3
85	разрешить - поблагодарить	1
86	рассказать - поинтересоваться, предположить, уточнить	6
87	рассказать - рассказать, сообщить, выразить свое мнение, подтвердить	9
88	рассказать - выразить радость, сожаление, удивление	8
89	рассказать - выразить недовольство, критиковать	2
90	скорректировать - обозначить понимание, пояснить, сообщить, уточнить	5
91	скорректировать - выразить удивление, критиковать	3
92	солидаризоваться - отклонить, скорректировать	3
93	сообщить - запросить информацию, поинтересоваться, предположить, уточнить, попросить, предложить	44
94	сообщить - пояснить, подтвердить, солидаризоваться, информировать, сообщить, обозначить понимание / участие в разговоре	31
95	сообщить - выразить свое мнение, пожаловаться, похвастаться	11
96	сообщить - отклонить, выразить недовольство, критиковать	5
97	сообщить - пошутить, развлечь, выразить иронию	10
98	сообщить - выразить сожаление, удивление, обеспокоенность	18
99	убедить - убедить, критиковать, выразить недовольство, уйти от ответа	6
100	убедить - солидаризоваться, подтвердить	2
101	убедить - выразить удивление, иронию	2
102	узнать мнение - выразить свое мнение, скорректировать	10
103	узнать мнение - уточнить, предположить, уйти от ответа	8
104	уйти от ответа - настоять, дать указание, намекнуть, выразить иронию	9
105	уйти от ответа - запросить информацию, поинтересоваться, предположить, попросить	9

106	упрекнуть - отклонить	1
107	упрекнуть - извиниться, пошутить, вызвать сочувствие	3
108	успокоить - пожаловаться, попросить, успокоить, предложить	6
109	успокоить - отклонить, выразить недовольство	3
110	уточнить - пояснить, информировать, сообщить, подтвердить, рассказать	102
111	уточнить - выразить свое мнение, скорректировать, похвастаться	7
112	уточнить - уйти от ответа, пошутить	4
113	уточнить - запросить информацию, поинтересоваться, предположить, уточнить	10
114	уточнить - выразить удивление, обеспокоенность	3
	$\Sigma$	<b>1455</b>

Таблица. Типы отреагирования / неотреагирования речевых интенций в неформальном повседневном дискурсе

Диалоги (1)	Всего интенций в диалогах (2)	Отреагирование интенций						Всего отреагиро- вано интенций (9)	Всего не отреагиро- вано интенций (10)
		безотлагательное		отсроченное		совмещен ное (7)	множествен ное (8)		
		вербальное (3)	поведенческое (4)	вербальное (5)	поведенческое (6)				
собственно диалоги	581 100%	324 55,8%	55 9,4%	10 1,7%	0 0%	36 6,2%	5 0,9%	430 74%	151 26%
		379 65,2%		10 1,7%					
полилоги	1718 100%	748 43,5%	73 4,3%	109 6,4%	3 0,2%	82 4,8%	76 4,3%	1091 63,5%	627 36,5%
		821 47,8%		112 6,6%					
<b>Всего</b>	<b>2299 100%</b>	1072 46,6%	128 5,6%	119 5,2%	3 0,1%	<b>118 5,2%</b>	<b>81 3,5%</b>	<b>1521 66,2%</b>	<b>778 33,8%</b>
		<b>1200 52,2%</b>		<b>122 5,3%</b>					

**Примечание.**

В таблице представлены данные по абсолютному количеству интенций соответствующих типов отреагирования / неотреагирования, а также их относительное количество к общему числу зафиксированных интенций в собственно диалогах / полилогах / всех разговорах.

Таблица. Соотношение вариантов  
отсроченного вербального отреагирования интенций собеседника

	Варианты отсроченного отреагирования	Количество случаев	
		абсолютное (диалоги / полилоги) <b>всего</b>	относител. (диалоги / полилоги) <b>всего</b>
1	Включение в разговор нескольких собеседников	5 / 100 <b>105</b>	50% / 91,7% <b>88,1%</b>
2	Последовательное отреагирование полиинтенциональной реплики	4 / 0 <b>4</b>	40% / 0 <b>3,4%</b>
3	Уточняющие реплики собеседника	0 / 8 <b>8</b>	0 / 7,4% <b>6,8%</b>
4	Перебивание собеседниками друг друга	1 / 1 <b>2</b>	10% / 0,9% <b>1,7%</b>
	Всего	10 / 109 <b>119</b> <b>случаев</b>	100% / 100% <b>100%</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Таблица. Варианты множественного отреагирования манифестируемых интенций  
в собственно диалогах и полилогах

№ п/ п	Варианты множественного отреагирования	Собственно диалоги		Полилоги		Все разговоры	
		абсолютно	относит.	абсолютно	относит.	абсолютно	относит.
1	уточняющие вопросы собеседника	10 случаев	100%	30 случаев	17,4%	40 случаев	21,7%
2	участие в разговоре нескольких собеседников	0 случаев	0%	144 случая	82,6%	144 случая	78,3%
Всего		10 случаев	100%	174 случая	100%	184 случая	100%



Таблица. Соотношение вариантов неотрегирования манифестируемых субъектом интенций

Варианты неотреагирования		собственно диалоги		полилоги		все разговоры	
Коммуникативные факторы	1. неотреагирование содержательной составляющей полиинтенциональной реплики	42 27,8%	129 85,4%	126 20,1%	558 89%	168 21,6%	687 88,3%
	2. неотреагирование эмоциональной составляющей полиинтенциональной реплики	45 29,8%		89 14,2%		134 17,2%	
	3. коммуникативный саботаж	42 27,8%		343 54,7%		385 49,5%	
Конвенциональные факторы	4. «этикетные» интенции	0	16 10,6%	8 1,3%	43 6,9%	8 1%	59 7,6%
	5. интенции «активного слушания»	16 10,6%		35 5,6%		51 6,6%	
Ситуационные факторы	6. ситуативные помехи	6 4%		26 4,1%		32 4,1%	
Всего		151 100%		627 100%		778 100%	

## ПРИЛОЖЕНИЕ 11

Таблица 11. Категории интенций с преобладанием неотрагирования  
в речевом материале

№ п/п	Категории интенций	Количество случаев манифестации	Количество случаев неотрагирования	
			абсолютно	относительно (в %)
1	выразить удивление	99	75	75,8
2	выразить недовольство (ситуацией)	39	23	59
3	выразить сожаление	22	19	86,4
4	выразить обеспокоенность	22	13	59,1
5	выразить радость	10	8	80
6	подтвердить	176	88	50
7	обозначить понимание партнера	16	14	87,5
8	обозначить участие в разговоре	24	12	50
9	поблагодарить	11	9	81,8
10	посочувствовать	4	3	75
11	выразить заботу	6	3	50
12	пошутить	59	33	55,9
13	выразить иронию	71	36	50,7
14	уйти от ответа	62	35	56,5
15	успокоить	32	16	50
16	похвалить	15	8	53,3
17	солидаризоваться	15	8	53,3
18	помочь	10	6	60
19	критиковать	7	4	57,1
20	вызвать сочувствие (к себе)	5	4	80

Таблица. Выявленные корреляции между переменными, характеризующими неформальные повседневные диалоги

Переменные	Длина диалога	Длина отдельной реплики	Количество собеседников	Интенциональная насыщенность диалога	Количество отреагированных интенций	Кол-во безотлагат. отреагированных интенций	Кол-во отсрочено отреагированных интенций	Кол-во совмещено отреагированных интенций	Количество неотрегированных интенций	Количество перебиваний
Длина диалога										
Длина отдельной реплики										
Количество собеседников	<b>0,47</b>									
Интенциональная насыщенность диалога			<b>- 0,43</b>							
Количество отреагированных интенций	<b>- 0,44</b>		<b>- 0,39</b>							
Количество безотлагательно отреагированных интенций	<b>- 0,45</b>		<b>- 0,5</b>							
Количество отсрочено отреагированных интенций	<b>0,51</b>		<b>0,59</b>							
Количество совмещено отреагированных интенций		<b>0,43</b>								
Количество неотрегированных интенций	<b>0,44</b>		<b>0,39</b>			<b>- 0,89</b>	<b>0,53</b>	<b>- 0,34</b>		
Количество перебиваний		<b>0,36</b>		<b>- 0,37</b>		<b>- 0,28</b>				

**Примечания.**

В таблице представлены значимые коэффициенты корреляции г-Спирмена ( $p < 0,05$ ).

Корреляции переменных, напрямую происходящие из определений / расчетных формул, в тексте диссертационной работы не описывались.

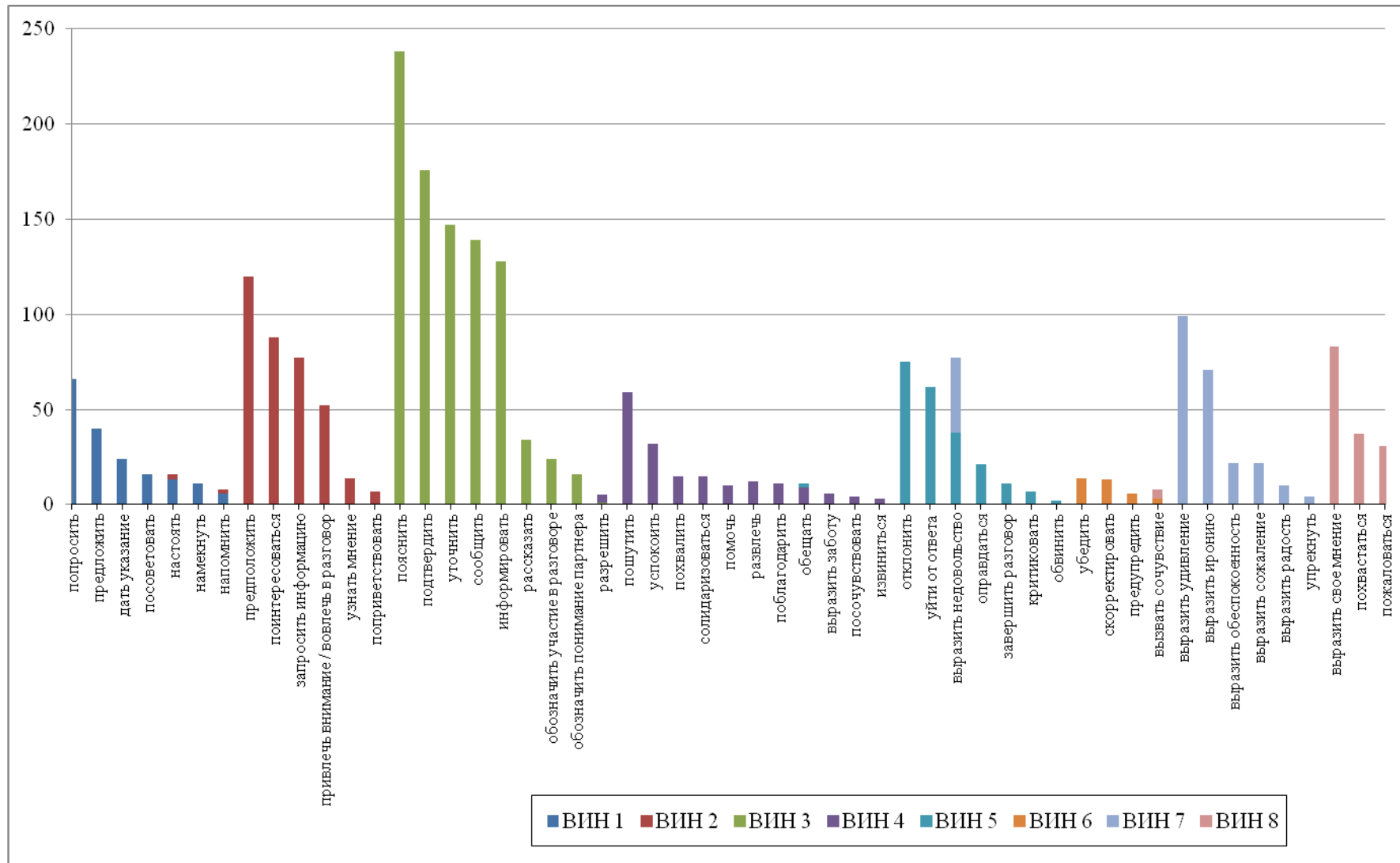


Рисунок 1. Интенциональный состав ведущих интенциональных направленностей субъектов общения

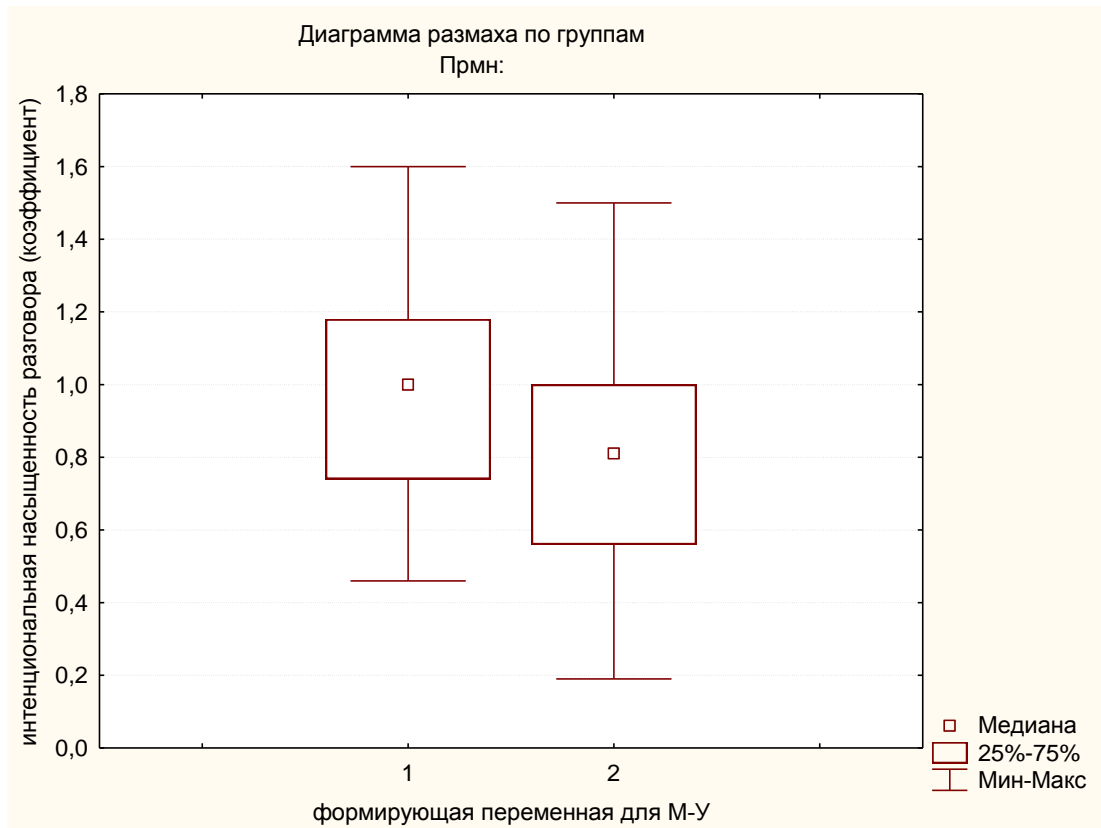


Рисунок 2. Интенциональная насыщенность собственно диалогов и полилогов  
Примечание. Здесь и далее: 1 – собственно диалоги; 2 – полилоги

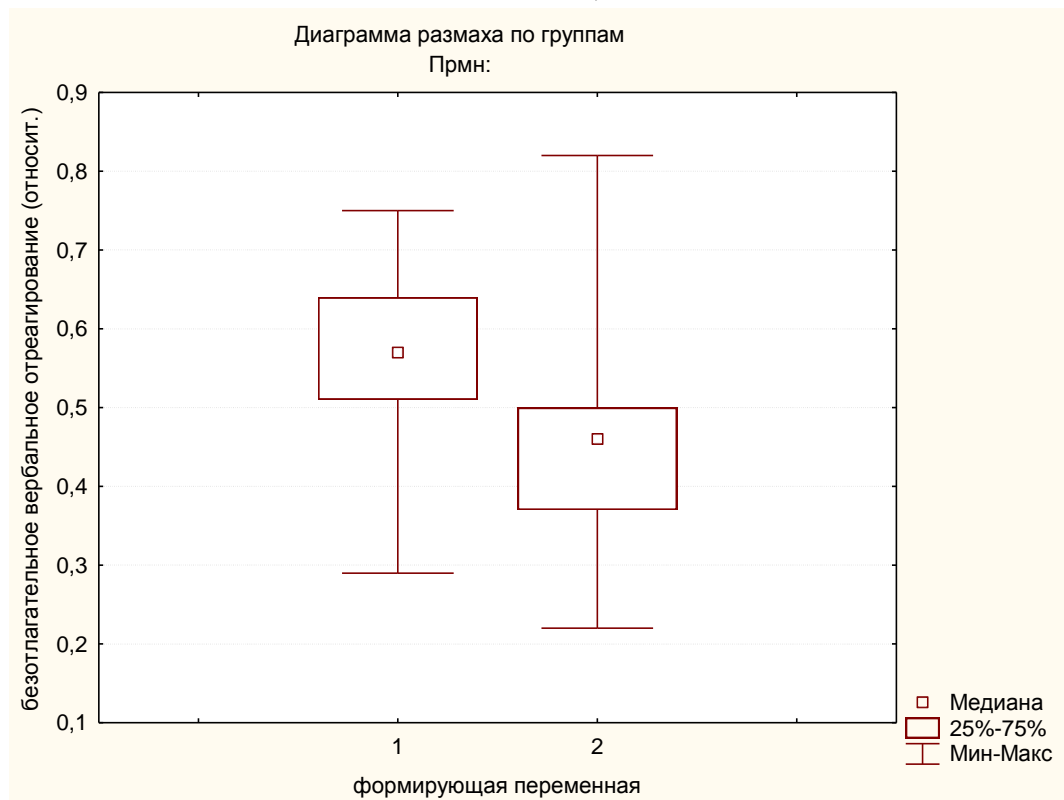


Рисунок 3. Относительная выраженность случаев безотлагательного вербального отреагирования манифестируемых интенций в собственно диалогах и полилогах

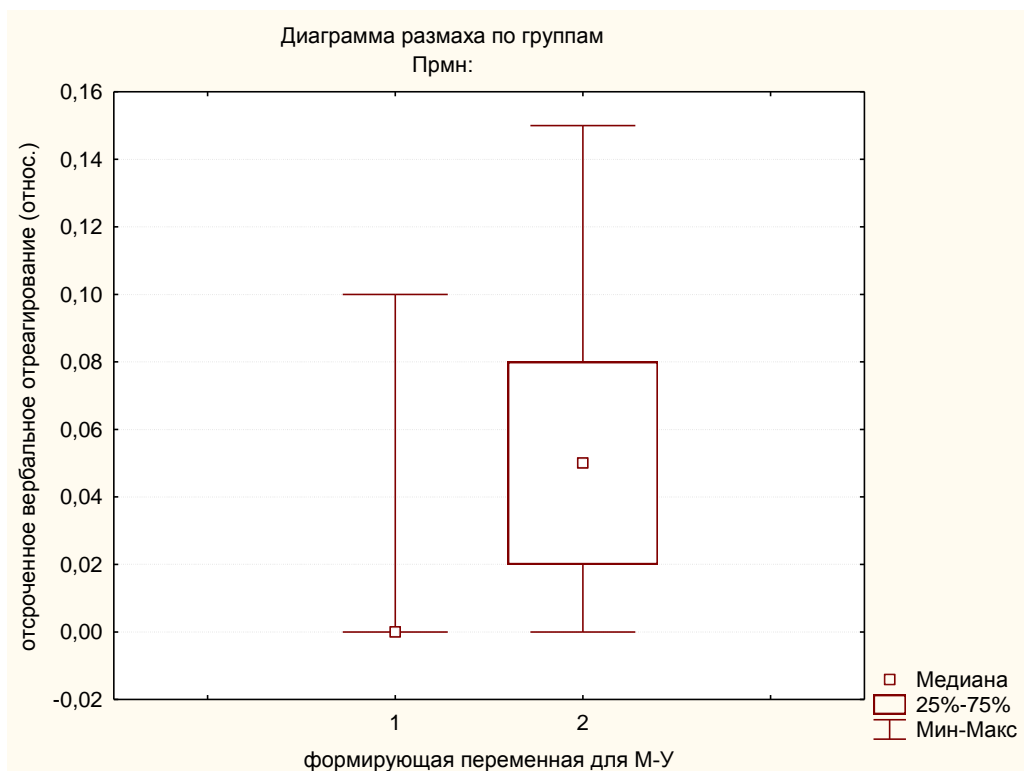


Рисунок 4. Относительная выраженность случаев отсроченного вербального отреагирования манифестируемых интенций в собственно диалогах и полилогах

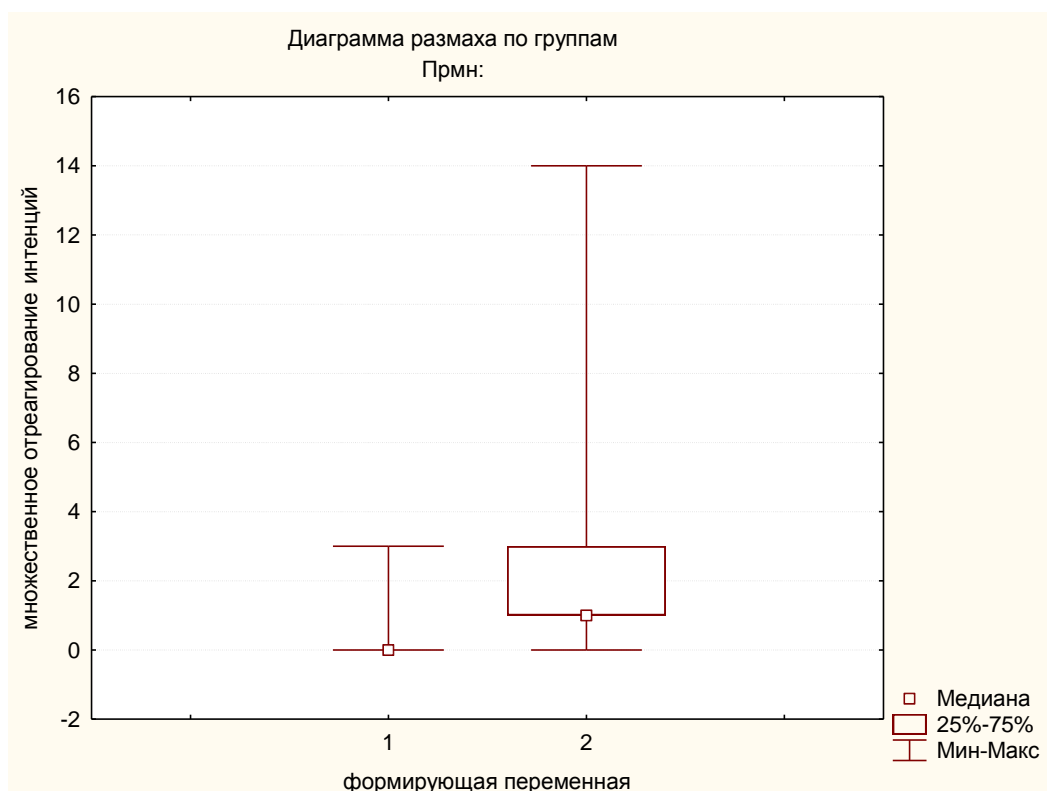


Рисунок 5. Относительная выраженность случаев множественного отреагирования манифестируемых интенций в собственно диалогах и полилогах

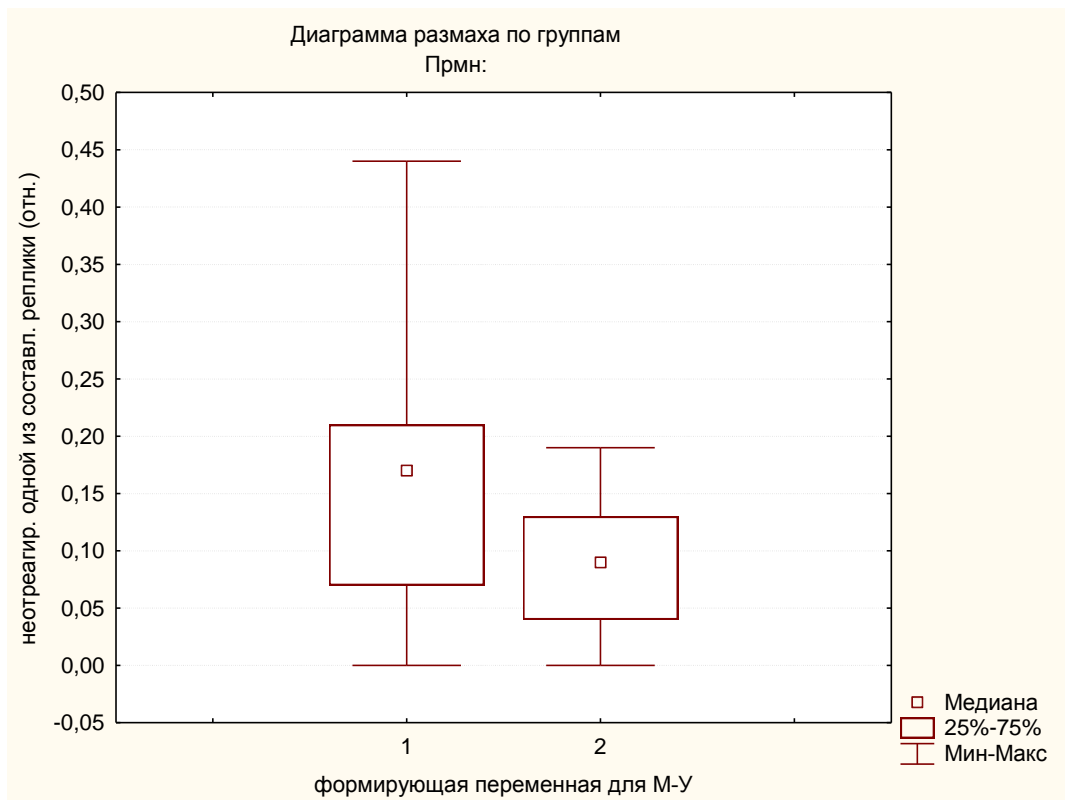


Рисунок 6. Относительная выраженность случаев неотреагирования одной из составляющих полиинтенциональной реплики в собственно диалогах и полилогах

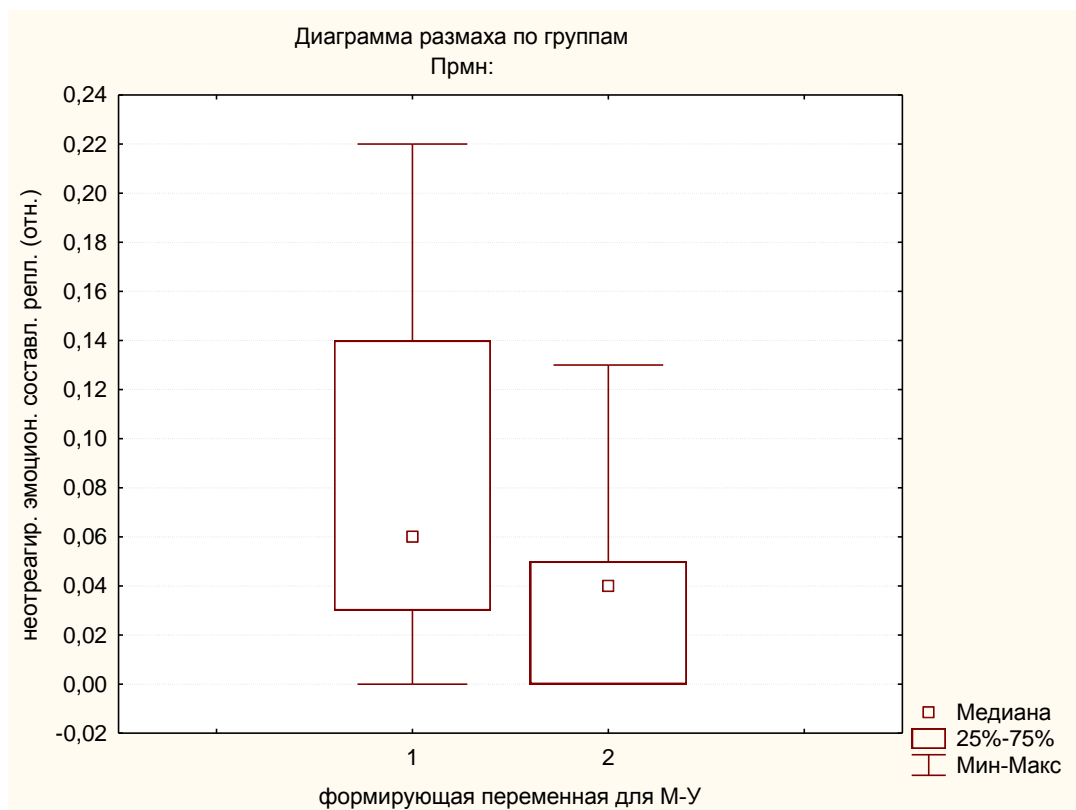


Рисунок 7. Относительная выраженность случаев неотреагирования эмоциональной составляющей полиинтенциональной реплики в собственно диалогах и полилогах

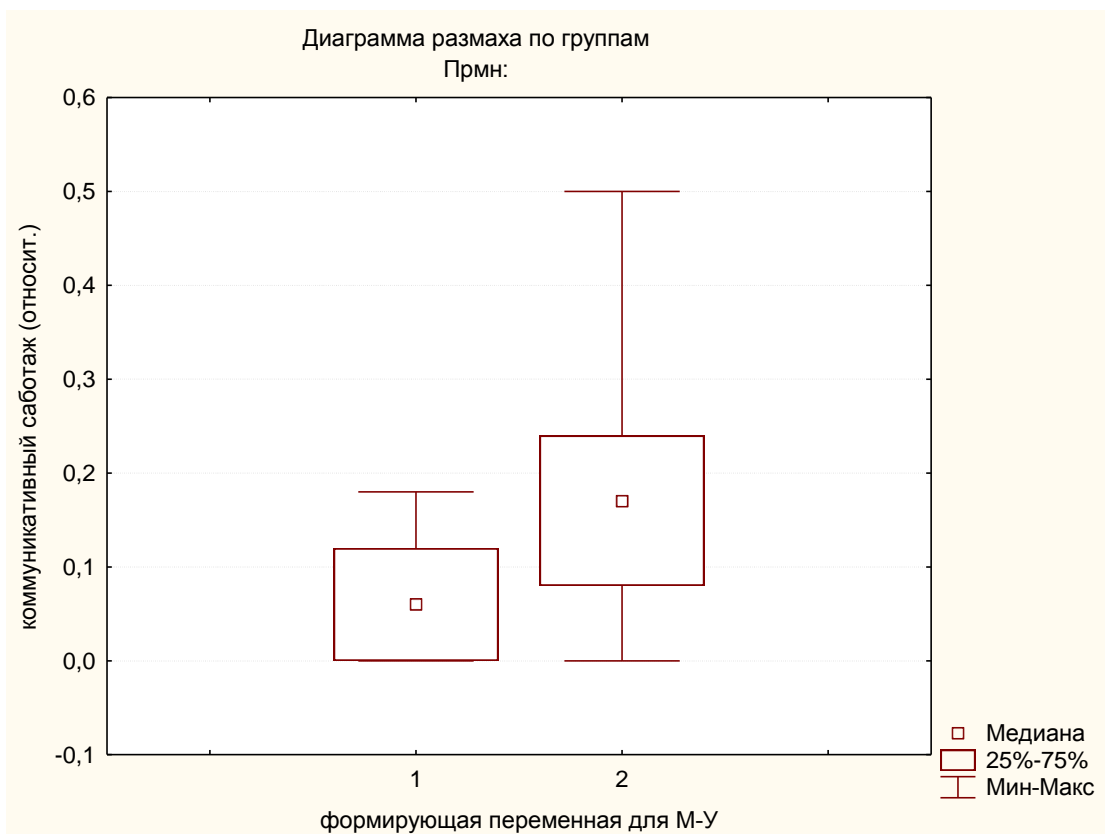


Рисунок 8. Относительная выраженность случаев «коммуникативного саботажа» в собственно диалогах и полилогах

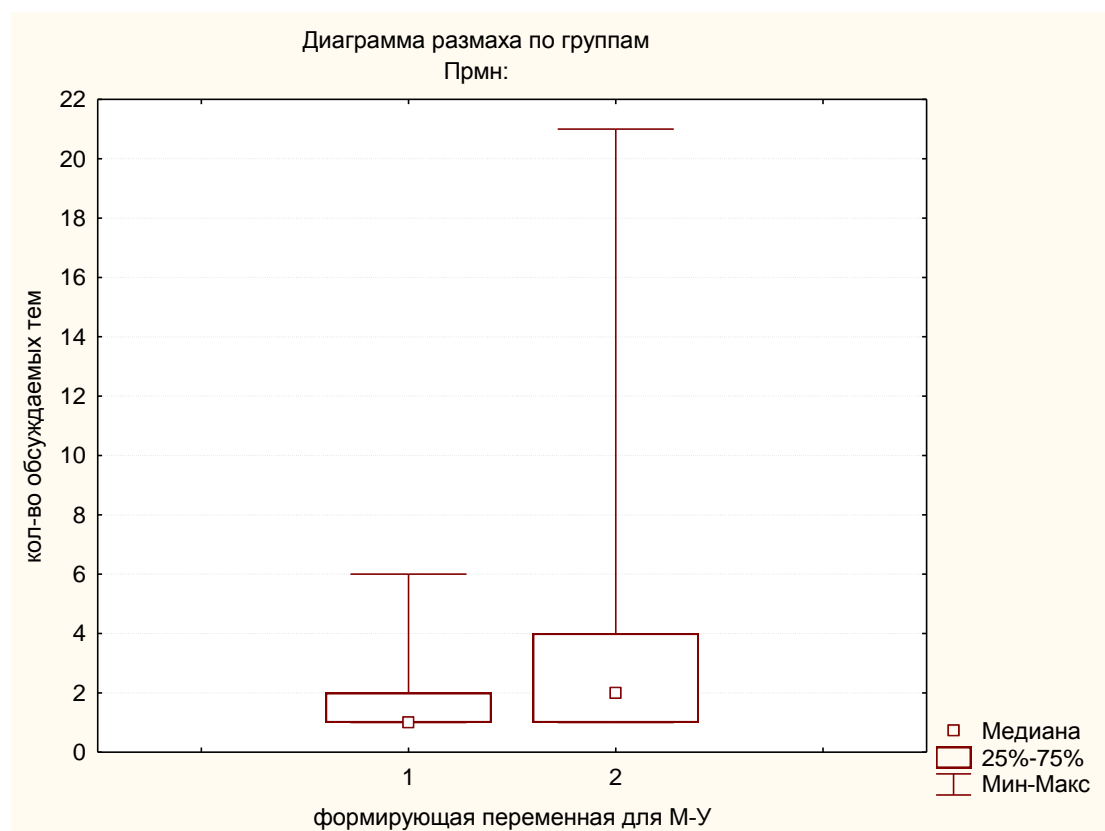


Рисунок 9. Количество обсуждаемых тем в собственно диалогах и полилогах



Образец бланка для проведения экспертной оценки  
данных интент-анализа повседневных диалогов

Эксперт №

Текст разговора №

**Вам предлагается текст разговора между студентами, записанного в непринужденной обстановке в перерыве между занятиями.**

**Аб:** Все такой вкусный сок делают! Вообще не могу!

**М:** Это какой?

**Аб:** Спеленок //

**М:** А / ну кстати детские / они самые вкусные //

**Аб:** М-м-м?

**М:** Детские / самые вкусные //

**Аб:** Угу // 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 // Все самой приходится! (пауза) Сейчас вообще столько еды для детей!

**Аб:** Угу // С одной стороны / это очень хорошо / а с другой //

**М (перебил):** Не знаешь / что выбрать?

**Аб:** Ну да // Когда начинаешь выбирать / считай / месяц нужен / чтобы подобрать то / что подходит //

**М:** А он уже взял и вырос! И уже не нужно //

**Аб:** Да нет / такого не будет // Просто я говорю / опять же по опыту племяшки / одно даешь / аллергия начинается / другое даешь / аллергия начинается // В этот момент страшно и не знаешь / чего дать // Мало ли / опять аллергия //

**Согласны ли Вы с тем, что:**

1. коммуникант Аб. в процессе разговора реализует следующие интенции:

- |                     |          |
|---------------------|----------|
| a. пожаловаться     | да – нет |
| b. рассказать       | да – нет |
| c. выразить радость | да – нет |

- |                              |          |
|------------------------------|----------|
| d. отклонить (предположение) | да – нет |
| e. убедить                   | да – нет |
| f. выразить свое мнение      | да – нет |

2. коммуникант М. в процессе разговора реализует следующие интенции:

- |                         |          |
|-------------------------|----------|
| a. предположить         | да – нет |
| b. критиковать          | да – нет |
| c. сообщить             | да – нет |
| d. помочь               | да – нет |
| e. пошутить             | да – нет |
| f. запросить информацию | да – нет |

### Примечание.

При квалификации интенций следует руководствоваться следующими определениями:

- **пожаловаться** – высказать неудовольствие относительно чего-либо / сообщить о своем неуспехе / трудной ситуации / плохом самочувствии и т.п.
- **рассказать** – изложить что-либо (впечатления, воспоминания и пр.)
- **выразить радость** – выразить удовлетворение чем-либо
- **отклонить** – отвергнуть, выразить свое несогласие с чем-либо
- **убедить** – склонить собеседника принять определенную точку зрения
- **выразить свое мнение** – выразить свой взгляд, свое отношение к чему-либо или кому-либо
- **предположить** – высказать собеседнику свою догадку, соображение относительно чего-либо
- **критиковать** – указать на недостатки кого-либо (собеседника или третьих лиц)
- **сообщить** – осведомить собеседника о чем-либо, исходя из личного опыта
- **помочь** – оказать помощь, поддержку, содействие собеседнику в чем-либо
- **пошутить** – сказать что-либо не всерьез
- **запросить информацию** – обратиться к собеседнику за необходимыми сведениями