

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН
ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
МАГИСТРАТУРА

Кафедра «Английская Филология и Перевод»

Магистерская диссертация

**ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕЧИ В СТРЕССОВЫХ
СИТУАЦИЯХ**

6N0502 «Филология: иностранная филология»

Исполнитель _____ Н.С. Ладыгина

Научный руководитель
Проф., д.филол.н. _____ З.К. Темиргазина

Допущена к защите:

Зав.кафедрой «Английская Филология и Перевод»
Доцент, к.филол.н. _____ Г.А. Хамитова

Павлодар, 2009

РЕФЕРАТ

Данная диссертационная работа посвящена прагматическому анализу речи человека в стрессовой ситуации. Работа представлена на 117 страницах.

Актуальность данной работы обуславливается, во-первых, становлением и развитием лингвистической прагматики как науки на современном этапе, во-вторых, значимостью стрессовых ситуаций в жизни человека.

Новизна исследования заключается в том, что объектом изучения лингвопрагматики до последнего времени являлось речевое поведение в стандартных и типичных ситуациях, в то время как стрессовая ситуация, несомненно, представляет собой нестандартную ситуацию, (где речевое поведение не может быть регламентировано). Кроме того, в условиях стрессовой ситуации поведение человека и его речь, как одна из составляющих поведения, изучались только в рамках психологии, но не лингвистики.

Цель исследования — выявление прагматических особенностей речевого поведения англоговорящих людей, находящихся в стрессовой ситуации.

В качестве **объекта** исследования выступает речь человека в стрессовых ситуациях.

Предметом исследования являются прагматические особенности речи в стрессовых ситуациях.

Фактический материал для исследования извлекался из американских киносценариев к таким художественным фильмам, как триллеры, драмы и фильмы-катастрофы. В данной работе было проанализировано 5 подвидов стрессовых ситуаций: ситуация «претупник - жертва», ситуация «катастрофа», ситуация «смерть», ситуация «плохая новость» и ситуация «паника». Фактический материал представлен 173 конкретными ситуациями.

Основными **методами** данного исследования являются контекстуальный анализ и прагматический анализ. Кроме того, использовались также описательный метод, метод категориального анализа и сопряженный с ним метод классификации.

Полученные результаты. Прагматический анализ речевого поведения человека в стрессовой ситуации выявил следующие общие особенности: несоблюдение принципа вежливости, вынужденность вступления в коммуникацию и отсутствие косвенных речевых актов. Все речевые действия происходят в рамках двух основных стратегий: стратегии подчинения обстоятельствам и стратегии противодействия обстоятельствам. Тактики первой стратегии различаются степенью активности, тактики второй стратегии – степенью агрессивности. В большинстве случаев речевое действие не главенствует как при обычной коммуникации, а сопровождает или подчиняется эмоциональным состояниям или реальным действиям, направленным на изменение ситуации.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИЗУЧЕНИЯ ЯЗЫКА	6
1.1 Основные положения лингвистической прагматики	6
1.2 Речевой акт, его сущность, структура и типология	11
1.3 Речевая ситуация и ее прагматически-релевантные параметры.....	16
1.4 Речевые стратегии и тактики, их типология и принципы лингвистического анализа	22
2 СТРЕССОВАЯ СИТУАЦИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПСИХОЛОГИИ И КОММУНИКАЦИИ	30
2.1 Теория стресса. Понятие стрессовая ситуация и ее характеристики	30
2.2 Влияние стрессового состояния на поведение человека	34
2.3 Средства выражения эмоций в языке	38
3 ОСОБЕННОСТИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СТРЕССОВЫХ СИТУАЦИЯХ	44
3.1 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «преступник - жертва»	44
3.2 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «катастрофа»	54
3.3 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «смерть»	65
3.4 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «плохая новость»	77
3.5 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «паника»	82
3.6 Основные характеристики речи человека в стрессовых ситуациях.....	88
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	97
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	101
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ФАКТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА	108
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Лингвистика второй половины XX века и начала XXI века характеризуется более широким трактованием языковых явлений. Современные исследователи пришли к выводу, что полное осмысление и тщательное исследование языковых явлений возможно лишь с учетом как языковых, так и внеязыковых факторов в их полном объеме и разнообразии. Данное обстоятельство обусловило появление новых лингвистических наук, отличающихся междисциплинарным характером, далеко не последнее место среди них занимает лингвистическая прагматика.

Прагматический подход к описанию языковых явлений появился лишь в 60-е годы двадцатого столетия — и в настоящее время находится в состоянии становления, однако, его влияние на все отрасли языкознания значительно. Область лингвистической прагматики не имеет четких контуров. Явления, связанные с прагматическими факторами, т.е. с говорящим, адресатом сообщения и ситуацией коммуникации, достаточно разнородны, разноплановы и затрагивают широкий спектр языковых явлений разных уровней. Основную заслугу прагматики можно видеть в том, что она ввела в научный обиход большое количество фактов, до последнего времени не являвшихся объектом научного исследования. Без лингвистической прагматики факты языка оставались бы просто элементами системы, совершенно оторванной от человека.

Настоящая работа посвящена исследованию прагматических особенностей речи человека в нестандартных ситуациях. **Целью** данного исследования является прагматический анализ речевого поведения англоговорящих людей, находящихся в стрессовой ситуации. Для достижения цели исследования нами были определены следующие **задачи**:

1. Определение специфики стрессовой ситуации как разновидности коммуникативной ситуации;
2. Систематизация языковых средств выражения эмоционального состояния человека;
3. Проведение прагматического анализа речевого поведения человека в стрессовой ситуации;
4. Выявление прагматических особенностей речи человека в стрессовой ситуации, а также используемых стратегий и тактик;
5. Объяснение выявленных закономерностей с точки зрения лингвистической прагматики и психологии.

Поставленные цель и задачи обуславливают выбор объекта и предмета исследования. **Объектом** данного исследования является речь человека в стрессовых ситуациях. **Предмет** исследования — это прагматические особенности речи, а также речевые стратегии и тактики, применяемые человеком в стрессовых ситуациях.

Актуальность данной работы обуславливается, во-первых, становлением и развитием лингвистической прагматики как науки на современном этапе, во-вторых, значимостью стрессовых ситуаций в жизни человека.

Новизна исследования заключается в том, что объектом изучения исследователей до последнего времени являлось речевое поведение в стандартных и типичных ситуациях, в то время как стрессовая ситуация, несомненно, представляет собой нестандартную ситуацию, где речевое поведение не может быть регламентировано. Кроме того, в условиях стрессовой ситуации поведение человека и его речь, как одна из составляющих поведения, изучались только в рамках психологии, но не лингвистики.

Фактический материал для исследования извлекался из американских киносценариев к таким художественным фильмам, как триллеры, драмы и фильмы-катастрофы, т.к. именно в этих фильмах мы можем увидеть творчески переосмысленное отражение стрессовых ситуаций. Выбор киносценариев в качестве материала исследования не случаен. Киносценарий – это литературно-драматическое произведение, написанное как основа для постановки кино- или телефильма. Центральное место в нем занимают диалоги между персонажами, поэтому фрагменты киносценария можно рассматривать как примеры реальной коммуникации. В данной работе было проанализировано 5 подвидов стрессовых ситуаций: ситуация «претупник - жертва», ситуация «катастрофа», ситуация «смерть», ситуация «плохая новость» и ситуация «паника». Фактический материал представлен 173 конкретными ситуациями.

Основными **методами** данного исследования являются контекстуальный анализ и прагматический анализ. Кроме того, использовались также описательный метод, метод категориального анализа и сопряженный с ним метод классификации.

Положения выносимые на защиту:

1. Стрессовая ситуация – это событие, которое характеризуется высокой субъективной значимостью, полным или частичным отсутствием контроля и возможности прогнозирования, что вызывает у индивида сильное эмоциональное напряжение, обуславливающее возникновение специфических поведенческих, в том числе и речевых, реакций.

2. Под воздействием стресса и вызванного им психологического напряжения речь человека изменяется. Данные отличия можно проследить на различных уровнях, в частности, на фонетическом, лексическом и синтаксическом уровнях.

3. Прагматический анализ речевого поведения в рассматриваемых ситуациях выявил следующие общие особенности: несоблюдение принципа вежливости, вынужденность вступления в коммуникацию и отсутствие косвенных речевых актов.

4. Все речевые действия происходят в рамках двух основных стратегий: стратегии подчинения обстоятельствам и стратегии противодействия обстоятельствам.

5. В большинстве случаев речевое действие не главенствует как при обычной коммуникации, а сопровождает или подчиняется эмоциональным состояниям или реальным действиям, направленным на изменение ситуации.

Результаты работы прошли **апробацию** на научно-практическом семинаре по проблемам теории языка, проведенном при НИИ Языкознания,

Инновационный Евразийский Университет (2008), и на международной практической конференции «Полиязычие: этнос – культура – коммуникация» (2009). Кроме того некоторые результаты были опубликованы в сборниках научных статей Карагандинского Государственного Университета (2008) и Инновационного Евразийского Университета (2009).

Настоящая работа представлена на 108 листах и имеет следующую структуру: введение, два теоретических раздела, один практический раздел, заключение, список использованных источников, приложения

Результаты, полученные в ходе данного исследования, имеют **теоретическую значимость**, которая заключается в расширении объекта исследования в лингвистической прагматике, изучавшей до последнего времени речевые стратегии и тактики, употребляемые в типичных коммуникативных ситуациях. **Практическая значимость** результатов данной работы состоит в том, что они могут быть использованы в разработке отдельных лекций по лингвистической прагматики, а также в обучении на продвинутом этапе английской диалогической речи, эксплицирующей эмоциональное состояние говорящего.

1 ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИЗУЧЕНИЯ ЯЗЫКА

Современная научная парадигма, характеризующаяся повышенным вниманием к человеку как субъекту (антропоцентрическая парадигма), привела к смене понимания типа отношений «речь – язык». Если в структуралистской парадигме речь рассматривали как вторичную систему по отношению к языку, то в настоящее время приоритет речи над языком является очевидным и основополагающим [1, С. 50]. Поэтому закономерным итогом развития языкознания в XX веке явился отчетливо выраженный интерес к функциональной природе языка. Стремление выяснить, как употребляется язык в различных условиях общения, привело к возникновению новой дисциплины – прагмалингвистики [2, С. 68].

1.1 Основные положения лингвистической прагматики

В словаре лингвистических терминов под редакцией Ярцевой В.Н. прагматика определяется как «область исследований в семиотике и языкознании, в которой изучается функционирование языковых знаков в речи» [3]. Учебный словарь лингвистических терминов под редакцией Брусенской Л.А. дает следующие определения [4]:

- 1) одна из сторон лингвистического знака (наряду с семантикой и синтактикой);
- 2) современное научное направление, имеющее черты междисциплинарного, в ведение которого находится лингвистика речи;
- 3) учение о функционировании языковых знаков в речи, а также об отношении знаков к их интерпретаторам, т.е. к тем, кто пользуется знаковыми системами. Таким образом, прагматика изучает поведение знаков в реальных процессах коммуникации;
- 4) раздел семиотики, посвященный рассмотрению и изучению отношения субъектов, воспринимающих и использующих какую-либо знаковую систему (ее «интерпретаторов»), к самой знаковой системе.

В статье Т.В. Булыгиной «О границах и содержании прагматики» [5], прагматика определяется как совокупность нескольких различных, возникающих независимо друг от друга течений, «объединенных лишь самым общим представлением относительно необходимости учитывать в лингвистическом исследовании человеческий фактор». Таким образом, прагматика призвана изучать ту часть значения языковых единиц, которая определяется непосредственно человеком.

Ю.С. Степанов определяет прагматику как «выбор языковых средств из наличного репертуара для наилучшего выражения своей мысли или своего чувства, выражения наиболее точного или красивого, или наиболее соответствующего обстоятельствам, ... для наилучшего воздействия на слушающего или читающего» [6, С. 326].

По мнению Т. Г. Винокур, прагматика «представляет собой именно тот участок лингвистической теории, который широко, настойчиво и последовательно эксплицирует коммуникативную сторону языкового

функционирования и употребления. В этих аспектах прагматике отводится как бы наддисциплинарная роль изучения “человеческого фактора” в языке» [7, С. 19-20].

Делая обзор разнообразных трактовок и интерпретаций термина «прагматика», Н.И. Серкова отмечает, что этот термин может использоваться в широком и узком смысле. К этому понятию обращаются исследователи психопатологии коммуникации или эволюции систем символов, акцентируя внимание на связи прагматики с психологическими, биологическими и социологическими явлениями, имеющими место при функционировании языка. С другой стороны, термин «прагматика» закрепился за разделом лингвистической семиотики, т.е. в отношении естественных языков. Однако и в этом аспекте понятие прагматики трактуется по-разному в зависимости от целей и методов конкретного направления или исследования [8, С. 4].

Отправной точкой для любого анализа в рамках прагматики служит посылка о диалогичности любого речевого произведения и невозможности существования монолога в чистом виде. Диалогические отношения лежат в основе построения любой речи и предполагают реакцию адресата в форме вербального или невербального поведения. Даже в тех случаях, когда человек ведет немой внутренний разговор, у него есть собеседник. Этот собеседник — сам размышляющий человек, точнее, тот образ самого себя, который в данный момент наиболее уместен в данной речевой и деятельностной ситуации [9].

Основными единицами прагматики являются речевые акты и максимы или принципы ведения диалоговой коммуникации. Прагматика объясняет пробел между грамматическим значением предложения и смыслом, вкладываемым в высказывание говорящим. Этот смысл и называют прагматическим значением высказывания [10].

Выдвинув в качестве объединяющего принцип употребления языка говорящими в коммуникативных ситуациях и прагматических компетенции говорящих, прагматика охватила многие проблемы, имеющие длительную историю изучения в рамках риторики и стилистики, коммуникативного синтаксиса, теории и типологии речи и речевой деятельности, теории коммуникации и функциональных стилей, социолингвистики, психолингвистики, теории дискурса и др., с которыми прагматика имеет обширные области пересечения исследовательских интересов [3].

Прагматика, как особое направление в исследовании языка, с самого начала своего существования заявила о себе как очень обширная и весьма неопределенная научная дисциплина. По мнению Н.Д. Арутюновой, «основную заслугу прагматики можно видеть в том, что она ввела в научный обиход большое количество фактов, дотоле либо отвергнутых, либо вовсе не замеченных лингвистикой. Более того, она придала этим фактам теоретический статус, продемонстрировав их объяснительную силу по отношению к тем явлениям, которые входят в компетенцию лингвистики» [11, С. 5].

Прагматика не имеет четких контуров, в нее включается комплекс вопросов, связанных с говорящим субъектом, адресатом, их взаимодействием в коммуникации, ситуацией общения. Наиболее полный перечень вопросов и

проблем, изучаемых в рамках прагматики, дается в словаре лингвистических терминов под редакцией В.Н. Ярцевой [3]. В связи с субъектом речи изучаются: 1) явные и скрытые цели высказывания («иллокутивны́е силы» по Остину), например, сообщение некоторой информации или мнения, вопрос, приказ, просьба, совет, обещание, извинение, приветствие, жалоба и т.п. 2) речевая тактика и типы речевого поведения 3) правила разговора, подчиненные так называемому принципу сотрудничества, рекомендуя́щему строить речевое общение в соответствии с принятой целью и направлением разговора; 4) установка говорящего, или прагматическое значение высказывания: косвенные смыслы высказывания, намеки, иносказания, обиняки и т.п.; 5) референция говорящего, т.е. отнесение языковых выражений к предметам действительности, вытекающие из намерения говорящего; 6) прагматические пресуппозиции: оценка говорящим общего фонда знаний, конкретной информированности, интересов, мнений и взглядов, психологического состояния, особенностей характера и способности понимания адресата; 7) отношение говорящего к тому, что он сообщает.

В связи с адресатом речи изучаются: 1) интерпретация речи, в том числе правила вывода косвенных и скрытых смыслов из прямого значения высказывания; в этих правилах учитывается контекст, прагматическая ситуация и пресуппозиции, а также цели, с которыми говорящий может сознательно отступать от принятых максим общения (например, нарушать принцип релевантности, сообщать очевидные адресату вещи и т.п.); 2) воздействие высказывания на адресата (перлокутивный эффект, по Остину): расширение информированности адресата; изменения в эмоциональном состоянии, взглядах и оценках адресата; влияние на совершаемые им действия, эстетический эффект и т.п.; 3) типы речевого реагирования на полученный стимул (прямые и косвенные реакции, например, способы уклонения от прямого ответа на вопрос).

В связи с отношениями между участниками коммуникации изучаются: 1) формы речевого общения (информативный диалог, дружеская беседа, спор, ссора и т.п.); 2) социально-этикетная сторона речи (формы общения, стиль общения); 3) соотношения между участниками коммуникации в тех или иных речевых актах (ср. просьба и приказ).

В связи с ситуацией общения изучаются: 1) интерпретация дейктических знаков («здесь», «сейчас», «этот» и т.п.), а также индексальных компонентов в значении слов; 2) влияние речевой ситуации на тематику и форму коммуникации.

Предшественником и основателем прагматики считается Ч. Пирс, который конкретизировал определение значения как воздействия знака на интерпретатора. В дальнейшем он разработал классификацию, которая соответствовала трем последовательным результатам воздействия знаков и подразделялась на «чистую грамматику», «собственно логику» и «чистую риторику». Задачей последней было «установление, законов по которым во всяком научном интеллекте один знак порождает другой и, особенно, одна

мысль вызывает другую» [12]. Это и явилось первым определением прагматики.

Термин «прагматика» был введен в научный обиход наиболее известным последователем Ч. Пирса – Ч. Моррисом. Следуя программе, разработанной еще Ч. Пирсом, Ч. Моррис в книге «Основы теории языка» [13] представил схему, описывающую структуру языка как знаковой системы. В этой схеме семиотика подразделяется на три основных компонента:

- синтактика (позднее синтаксис), которая изучает «формальные отношения знаков друг к другу» (ось знак—знак);
- семантика, которая изучает «отношения знаков к объектам, к которым применимы знаки» (ось знак—значение);
- прагматика, которая изучает «отношения знаков к тем, кто их интерпретирует» (ось знак—человек).

Если первые два элемента триады – синтактика и семантика – понимаются более или менее однозначно, то с термином прагматика связано, как уже отмечалось, множество противоречий и разночтений [5, С. 334]. Поэтому в более поздней работе Ч. Моррис определяет прагматику как исследование «образования, использования и воздействия знаков (the origin, uses, and effects of signs)» [14, С. 218].

Современная лингвистическая прагматика развивается под большим влиянием идей позднего Витгенштейна и теории речевых актов.

Основные идеи Людвиг Витгенштейна были изложены в его посмертно-опубликованной работе «Философские исследования» [15]. Л. Витгенштейн отмечал недостаточность традиционного логического подхода к исследованию языка, который ограничивался характеристикой истинности/ложности суждения-пропозиции, содержащейся в предложении. При таком подходе предполагается, что объективный мир выступает как отражаемое, а язык как зеркало, и фигура говорящего выпадает из анализа. Высказывание признается истинным в случае соответствия содержания высказывания и объектной действительности, и ложным, если такого соответствия не наблюдается. Из этого следует, что для определения истинности/ложности высказывания человек не нужен. В своей работе Л. Витгенштейн предлагает считать более важной характеристикой высказывания не истинность/ложность, а искренность/неискренность говорящего, т.е. соотнесенность содержания высказывания с ментальным миром человека. Таким образом, в процедуру характеристики высказывания вводится фигура человека или «человеческий фактор» [1, С. 51].

Речь в философии Л. Витгенштейна – это прежде всего компонент человеческой деятельности, а язык – орудие, инструмент, направленный на выполнение определенной функции, задачи. Не случайно теории последователей Л. Витгенштейна называли «инструментальными концепциями языка». Традиционный подход к изучению языка не выявляет множественности орудий обиходной речи, огромного количества существующих в речи словоупотреблений и фразоупотреблений. Распоряжаться, отдавать приказы, умолять, спрашивать и отвечать, благодарить, проклинать, поощрять,

приветствовать, заниматься пересказом или пустой болтовней, предполагать, отгадывать загадки, шутить, решать задачи, переводить и прочее – все это в той же мере создает факты нашей естественной истории, как еда, прогулки, питье, игры. Язык у Л. Витгенштейна уподобляется игре, а высказывание – ход в этой игре, который может удовлетворять определенным конвенциональным правилам и вызывать «слово» и «дело». Языковые игры – это все виды пользования языком (речью), то целое, которое образует язык и действие. Л. Витгенштейн подчеркивал, что термин «языковая игра» вводится с целью обратить внимание на тот факт, что говорение есть часть деятельности, часть форм жизни [1, С. 52]. Л. Витгенштейн также сформулировал главный тезис лингвистической прагматики, указав на сходства и различия между различными типами предложений и различными их применениями, установив тем самым взгляд на говорение как части какой-либо деятельности и показав наличие закономерностей не только в системе языка, но и в употреблении слов и предложений.

Идеи Ч. Морриса и Л. Витгенштейна далее развивались представителями оксфордской школы лингвистической философии Дж. Остином и Дж. Р. Серлем, исследования которых привели к появлению теории речевых актов – важнейшей составляющей лингвистической прагматики. Основные идеи теории речевых актов были изложены в лекциях Дж. Остина «How to do things with words», прочитанных им в гарвардском университете в 1955 г. и спустя 7 лет опубликованных в самостоятельной книге [16]. В основу его теории легло понятие речевого акта – минимальной единицы речевого общения.

Как отмечено английским философом Дж. Остином, «сказать что-либо значит совершить некоторый поступок» [17, С. 12]. Аналогично Дж. Сёрль утверждает, что «основной единицей языкового общения является не символ, не слово, не предложение и даже не конкретный экземпляр символа, слова или предложения, а производство этого конкретного экземпляра в ходе совершения речевого акта» [18].

Заслуга Дж. Остина, основателя теории речевого акта, и его последователей – в том, что процесс говорения был рассмотрен не как сочетание общепринятых символов, построенное по определенным фонетическим, семантическим и синтаксическим правилам и отражающее положение дел в окружающей действительности, а как продукт индивидуального словотворчества, обусловленный личностными качествами говорящего и стоящими перед ним целями и задачами, т.е. поставлен в прямую зависимость от его производителя – субъекта речи. Дж. Остин предложил структуру речевого акта, которая используется в прагматике и на современном этапе, разработал классификацию речевых актов, а также исследовал характеристики перформативных речевых актов. Проблематика речевого акта и речеобразования рассматривается в лингвистических концепциях В. Гумбольдта, Ш. Балли, С. Карцерского, М. Бахтина и др.

На начальной ступени своего развития языкознание, ориентированное на коммуникацию, исходило из однозначного соответствия между высказыванием и намерением говорящего, между формой высказывания и речевым актом.

Тезис о прямом соответствии между внутрисистемными языковыми и коммуникативными свойствами языковой единицы уступил место пониманию многоступенчатого характера связи между ними, что знаменует новую ступень в развитии лингвистики [19, С. 12].

Одним из направлений лингвопрагматики и теории речевых актов является изучение постулатов общения, т.е. принципов или правил нормальной человеческой коммуникации. Основоположником исследований в данном направлении является П. Грайс [20], разработавший понятие «принципа кооперации», состоящего из «постулатов» или «максим» общения. П. Грайс также привлек внимание к анализу небуквального значения высказываний и ввел понятие «импликатура». Достоинством теорий о правилах (максимах) коммуникации является то, что в них выявлены новые, ранее не исследуемые способы логической организации коммуникативного общения, участвующие в формировании значения высказываний и оказывающие влияние на ситуацию общения в целом.

Безусловно, представленный в данной работе обзор исследований, связанных с прагматическим подходом к изучению речи, не является исчерпывающим, но кратко освещает основополагающие положения науки. Исследования в области лингвистической прагматики имеют интернациональный характер и отличаются исключительной многоаспектностью. Среди ученых, внесших большой вклад в развитие этой молодой науки, необходимо назвать следующие имена: западные ученые – Дж. Х. Бивен, Д. Д. Джексон, Д. Хаймз, Р.Ч. Столнейкер, Т.А. Вандейк, С. Левинсон, Дж. Лич, Я. Мей; советские и российские ученые – Г. Г. Почепцов, О. Г. Почепцов, Ю. С. Степанов, Т.В. Булыгина, Н. Д. Арутюнова, Е. В. Падучева, В. З. Демьянков, И.М. Кобозева, В. И. Иванова, отечественные лингвисты – Темиргазина З.К., Кенжибалина Г.В. и др. Существует Международная прагматическая ассоциация, регулярно проводящая свои конгрессы. Первый Международный симпозиум по прагматике естественных языков состоялся в 1970 г.

На современном этапе развития языка, когда в распоряжении его носителей находится огромный запас языковых средств и опыт в их употреблении, на первое место выходят вопросы, связанные не столько с тем, как отразить то или иное мыслительное содержание, сколько с тем, как отразить его наилучшим образом, т.е. решить коммуникативные задачи в самые короткие сроки и с максимальным эффектом воздействия на адресата речи. Прагматика и теория речевых актов являются областью исследования на стыке лингвистики, психологии и социологии, которая анализирует общие принципы коммуникативной деятельности индивидуума и отвечает за конкретное формирование логической основы диалога-общения.

1.2 Речевой акт, его сущность, структура и типология

Одной из фундаментальных категорий лингвистической прагматики является речевой акт, сущность, структуру и типологию которого мы

рассмотрим в данном параграфе. В типичной речевой ситуации, говорящий человек совершает разнообразные виды актов. Он приводит в движение свой речевой аппарат, произносит звуки. Одновременно он совершает и другие действия, например, он сообщает информацию, задает вопрос собеседнику, побуждает его к какому-либо действию, спорит, отказывается, соглашается и т.д.

Согласно английскому философу Дж. Остину, выполнить речевой акт значит: произнести членораздельные звуки; построить высказывание из слов по правилам грамматики определенного языка; снабдить высказывание смыслом и референцией, т.е. соотнести с действительностью осуществив речение (локуцию); придать речению целенаправленность, превращающую его в иллокутивный акт (т.е. выразить коммуникативную цель высказывания); вызвать искомые последствия, т.е. воздействовать на сознание или поведение адресата; создать новую ситуацию [21, С. 412].

Немалый вклад в изучение речевых актов внес Дж. Серль. Он выделяет в речевом акте следующие составляющие: акт произнесения, пропозициональный акт, осуществляющий референцию и предикацию; иллокутивный акт, реализующий целеустановку говорящего. Функции речевого акта он назвал иллокутивными силами, а соответствующие им глаголы иллокутивными [18, С. 155]. Укажем примеры английских иллокутивных глаголов, приводимых Дж. Серлем в его статье «Что такое речевой акт»: *assert* «утверждать, заявлять», *describe* «описывать», *order* «приказывать», *request* «просить», *approve* «ободрять» и др. [18, С. 151]. В этой же статье Дж. Серль заявляет, что «производство конкретного предложения в определенных условиях есть иллокутивный акт, а иллокутивный акт есть минимальная единица общения» [18, С. 151]. Звук или значок, который воспринимает слушающий или читающий, это не простое проявление языкового общения – это «результат деятельности существа, имеющего определенные намерения». Производство этих знаков и звуков и есть речевой акт.

Профессор З.К. Темиргазина понимает речевой акт следующим образом: «речевой акт – это минимальная основная единица речевого общения, в которой реализуется одна коммуникативная цель говорящего и оказывается воздействие на адресата» [1, С. 57]. Таким образом, речевое общение можно представить себе как последовательность речевых актов. Границей речевого акта является смена иллокутивной функции.

Структура речевого акта, описанная Дж. Остином в работе «Слово как действие» представляет собой три взаимосвязанных уровня, выделяемых в зависимости от отношения к различным компонентам речевого общения: локутивный акт (локуция) в отношении к употребляемым языковым средствам, иллокутивный акт (иллокуция) в отношении целей и условий высказывания и перлокутивный эффект (перлокуция) в отношении адресата [17, С. 140].

Локутивный акт – это факт произнесения высказывания, локуция считается состоявшейся, если произнесено какое-либо высказывание. Локутивный акт, в свою очередь, представляет собой сложную структуру, поскольку включает в себя и произнесение звуков (акт фонации), и употребление слов, и связывание

их по правилам грамматики, и обозначение с помощью слов тех или иных объектов (акт референции), и приписывание этим объектам тех или иных свойств и отношений (акт предикации). Лингвистика на протяжении длительного времени была сосредоточена на изучении именно локутивного аспекта речевого акта. В отличие от формального подхода к изучению языка, теория речевых актов не стремится видеть в высказываниях истинности или ложности; высказывание рассматривается ею в качестве акта общения и исследуется с точки зрения искренности говорящего и успешности его речевых действий [22, С. 206].

Человек, как правило, говорит не ради самого процесса говорения - не для того, чтобы насладиться звуками собственного голоса, не для того, чтобы составить из слов предложение, и даже не просто для того, чтобы упомянуть в предложении какие-то объекты и приписать им те или иные свойства, отражая тем самым некоторое положение дел в мире. В процессе говорения человек одновременно совершает еще и некоторое действие, имеющее какую-то внеязыковую цель: он спрашивает или отвечает, информирует, уверяет или предупреждает, назначает кого-то кем-то, критикует кого-то за что-то и т.п. Речевой акт, рассматриваемый с точки зрения его внеязыковой цели, выступает как иллокутивный акт [17, С. 141]. Таким образом, иллокутивный акт заключается в придании произнесенному отрезку цели, выражающей намерение говорящего. Дж. Остин назвал цель речевого акта иллокутивными силами высказывания, ядром которых является интенция говорящего. Речевые интенции, по мнению психолингвистов, проходят этап формирования от системы мотивов до конкретного коммуникативного намерения говорящего и цели высказывания: мотивы → коммуникативное намерение → интенция [1, С. 57].

Речевая интенция - это намерение, замысел сделать выполнить действие с помощью такого инструмента, как язык/речь, т. е. речевой акт [23, С. 125]. По мнению Дж. Серля и Д. Вандевекен интенция это известное психологическое состояние. Возбужденное мыслью это состояние стимулирует социально значимую коммуникативную интенцию [24, С. 256]. К. Доминик считает, что интенция, адекватная мысли в коммуникативном плане, становится первым звеном в цепочке поступков говорящего, соответственно раздваивающейся на уровнях языковой и внеязыковой ситуации [25, С. 8-11]. П. Стросон выделил такие обязательные черты иллокутивных сил, как открытость намерения говорящего и опознаваемость его адресатом: «Существенным свойством намерений, составляющих иллокутивный комплекс, является их открытость. Можно сказать, что они предназначены для открытого узнавания» [26, С. 144]. Дж. Остин отмечал, что «осуществление иллокутивного акта включает в себя обеспечение усвоения» [17, С. 96]. Иными словами, осуществление иллокутивного акта означает не просто придание говорящим высказыванию какой-либо цели, а передачу своего намерения таким образом, что адресат его воспринял и усвоил. Действительно, трудно достичь успеха в речевом акте, если говорящий скрывает свое намерение и, соответственно, слушающему очень сложно его опознать. Итак, основным признаком иллокутивного акта

является его цель. При этом имеется в виду не всякая цель, для достижения которой мы совершаем речевое действие, а только та, которая в соответствии с нашим замыслом должна быть распознана адресатом. Эксплицитно выраженная иллокутивная сила содержится в так называемых перформативных высказываниях (термин введен Дж. Остином), которые служат не для описания действия, которое совершает говорящий, а для экспликации того, какое именно действие он совершает.

Между локутивным и иллокутивным актами соотношение хотя и не прямое, но регулярное, и говорящий должен владеть им, если он желает владеть языком. Каждый, кто желает осуществлять коммуникацию средствами языка, и в особенности при изучении иностранного языка, должен научиться не только грамматически правильно строить высказывания, но и знать в каких деятельностных контекстах возможны те или иные высказывания, и как следует их понимать, как непрямо и непросто связаны между собой типы высказываний и речевых актов — в этом и состоит так называемая коммуникативная компетенция [27, С. 14].

Наконец, посредством говорения человек достигает определенных результатов, производя те или иные изменения в окружающей его действительности. Речевой акт, рассматриваемый в аспекте его реальных последствий, выступает как перлокутивный акт. Перлокутивный акт и соответствующее ему понятие перлокутивного эффекта — это тот аспект речевой деятельности, которым издавна занималась риторика, изучая оптимальные способы воздействия речи на мысли и чувства аудитории [22, С. 207]. Под перлокутивным актом понимают не сам факт понимания адресатом смысла высказывания, а те изменения в поведении или внутреннем мире адресата, которые являются результатом этого понимания. Примерами перлокутивных актов могут быть любые изменения в поведении адресата. Например, определенное утверждение или требование, вопрос или угроза могут заставить человека, которому адресована реплика, поверить в ее истинность, раздражить, напугать, изменить его мнение и т.д. Согласно Дж. Остин, «иллокутивный акт не может считаться благополучно, успешно осуществленным, если он не приводит к определенному результату» [17, С. 96]. Таким образом, связь между иллокутивным и перлокутивным актами очень тесная и может характеризоваться как причинно-следственная.

Профессор З. Темиргазина, изучив структуру речевого акта, пришла к выводу, что «его составляющие — локуция, иллокуция, перлокуция — не представляют собой линейно расположенной во времени последовательности действий, они взаимосвязаны, переплетены, взаимопроникнуты друг в друга, определить их границы практически не возможно» [1, С. 75].

Практически все авторы, занимавшиеся изучением речевых актов, пытались построить классификации по их иллокутивной функции. Начало систематизации в области речевых актов положил Дж. Остин. Полагая, что для уяснения сущности иллокуции надо собрать и расклассифицировать глаголы, которые обозначают речевые действия, он выделяет 5 классов глаголов «в

соответствии с иллокутивной силой входящих в них высказываний» [28, С. 125]:

- 1) вердикативы (выделяются по признаку вынесения приговора – например, оценка, одобрение, неодобрение);
- 2) экзерситивы (являются осуществлением власти, прав или влияния – например, просьба, приказ, мольба);
- 3) комиссивы (обещания, клятвы или другие обязательства);
- 4) бегахитивы (группа глаголов, связанная с общественным поведением и взаимоотношениями людей: поздравление, извинение, выражение соболезнования и т.п.);
- 5) экспозитивы (показывают, какое место занимает наше высказывание в ходе спора или беседы – например, согласие, возражение, запрос информации, ответ и т.п.).

Отсутствие четких оснований в этой классификации дало повод Дж. Серлю выдвинуть новую типологию, построенную на категориях иллокутивной цели, направлении приспособления и условиях искренности. Как отмечает И.М. Кобозева, «он справедливо указал на неправомерность смешения иллокутивных актов, которые являются реальностью речевого общения и не зависят от конкретного языка, и иллокутивных глаголов, являющихся специфическим отражением этой реальности в системе лексики конкретного языка» [29, С. 18].

Дж. Серль предлагает альтернативную классификацию, которую он строит как классификацию актов, а не глаголов. Классификация Дж. Серля [30, С. 151-170] широко известна в мировой лингвистике и до сих пор является эталоном. Она включает следующие классы актов:

- 1) репрезентативы/ассертивы (фиксируют ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел, за истинность выражаемого суждения, примерами репрезентативов являются обещание, осуждение, прогнозирование, квалификация, признание);
- 2) директивы (представляют собой попытки со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил; к этому классу относятся просьбы, запреты, советы, инструкции, призывы и другие виды побудительных речевых актов);
- 3) комиссивы (иллокутивные акты, цель которых возложить на говорящего обязательство совершить некоторое будущее действие; примеры комиссивов: обещание, клятва, гарантирование);
- 4) экспрессивы (выражают психологическое состояние; это выражения благодарности, сожаления, радости и т.п.);
- 5) декларации (устанавливают соответствие между пропозициональным содержанием и реальностью; примерами деклараций являются назначение на пост, объявление войны или перемирия, отлучение от церкви, посвящение в рыцари, прием в партию, присвоение звания человеку или имени учреждению и т.п.).

В современной лингвистике существует множество классификаций речевых актов, многие из которых опираются либо пересекаются с описанными выше. Например, классификация Г.Г. Почепцова [31, С. 15-16] берет за основу за

основу характер прагматического компонента семантической структуры предложения. Семантическая структура при этом понимается как состоящая из двух семантических величин: прагматического компонента и пропозиции. Прагматический компонент отражает коммуникативную интенцию предложения, пропозиция - его когнитивное содержание. Г.Г. Почепцов выделяет 6 классов:

- 1) констатив (предложение-утверждение);
- 2) промисив (предложение-обещание);
- 3) менасив (предложение-угроза);
- 4) перформатив (произнося перформатив, говорящий совершает действие);
- 5) директив (прагматический тип предложения, содержанием которого является прямое побуждение адресата к действию; эта категория подразделяется на инъюнктив (предложение-приказание) и реквестив (предложение-просьбу));
- 6) квеситив (вопросительное предложение в традиционном понимании).

В более поздних классификациях за основу принимаются и другие характеристики речевого акта, а не только иллокутивная функция. Например, О.Г. Почепцов предложил классификацию речевых актов по их роли в организации дискурса; Л.М. Медведева предложила целый ряд оснований для классификации речевых актов – сфера реализации (устная — письменная), характер коммуникации (интра- и интерсубъектный), симметрия статусов коммуникантов, ориентация на адресата, использование других знаковых систем и т.п. [1, С. 83].

Кроме описанных выше классификаций, существует классификация, основанная на соотношении прямого, буквального, семантического значения высказывания и его иллокутивной функции. В этом ключе речевые акты делятся на прямые в случае соответствия между семантическим и прагматическим содержанием и косвенные (термин Дж. Серля) в случае несоответствия между ними [32, С. 213].

Поскольку речевой акт – это вид действия, то при его анализе используются, по существу, те же категории, которые необходимы для характеристики и оценки любого действия: субъект, цель, способ, инструмент, средство, результат, условия, успешность, и т.п. Все эти характеристики образуют коммуникативную или речевую ситуацию, рассмотрению этого понятия посвящен следующий параграф.

1.3 Речевая ситуация и ее прагматически-релевантные параметры

Любое предложение, любое высказывание вне определенной ситуации является лишь грамматически оформленным набором слов; сообщение или импульс, заключенный в этих словах, актуализируется только при учете обстоятельств их произнесения или написания. Именно поэтому в круг проблем, изучаемых в рамках лингвистической прагматики, входит рассмотрение речевой ситуации.

Речевая ситуация представляет собой контекст, в котором функционируют речевые акты, и который играет важную роль в общении. Она помогает понять смысл сообщения и соотносит с действительностью значение ряда грамматических категорий, помогает правильно понять функцию и косвенные смыслы высказывания. Дж. Серль отмечал, что «часто в реальных речевых ситуациях иллокутивную функцию высказывания проясняет контекст, и необходимость в соответствующем показателе функции отпадает» [18, С. 157].

По мнению И.П. Сусова, говорящий при осуществлении коммуникативного акта создает вокруг себя некое «коммуникативно-прагматическое пространство», которое включает в себя самого говорящего, адресата, высказывание и предмет данного высказывания, время и место коммуникативного акта [33].

Формановская Н.И. утверждает, что «речевая ситуация определяется такими обстоятельствами, которые вынуждают человека нечто сказать (или во всяком случае участвовать в речевой деятельности), при этом действовать (с помощью речи) в более или менее строгом соответствии с определяющими ситуацию признаками. Под речевой ситуацией ученые понимают сложный комплекс внешних условий общения и внутренних реакций общающихся, находящихся выражение в каком-либо тексте (высказывании)» [34, С. 37].

Профессор З.К. Темиргазина определяет речевую ситуацию как «совокупность прагматически-релевантных условий, в которых осуществляется речевой акт; обычно в нее включают характеристику самого речевого акта, его иллокутивных сил, времени и места его осуществления, характер общения, отношения коммуникантов, их ролевой статус» [1, С. 104].

В наиболее общем виде речевая ситуация основывается на следующей совокупности составляющих: адресант, сообщение, адресат, контекст, код, общий, полностью или хотя бы частично, для адресанта (кодирующего) и адресата (декодирующего), контакт – физический канал и психологическая связь между адресантом и адресатом, содействующие осуществлению процесса коммуникации. Необходимо особо подчеркнуть значимость присутствия по меньшей мере двух участников, поскольку коммуникативный акт предполагает взаимодействие сторон. Помимо знания языка, на котором говорят общающиеся, весьма важно учитывать время и место действия, а также цели собеседников.

Й. Краус [35, С. 37-48] отмечает, что параметры коммуникации отражены в трех типах стилеобразующих факторов – объективных, субъективных и внешних. Объективные стилеобразующие факторы связаны с компонентами речевой ситуации и проявляются в следующих показателях стиля:

- 1) речевая функция как цель общения (художественный стиль – эстетическая функция, разговорный стиль – фатическая функция, официально-деловой стиль – информативная и волюнтаривная и т.д.);
- 2) форма речи (устная или письменная речь, чтение вслух или про себя и т.д.);
- 3) степень спонтанности и подготовленности речи;
- 4) показатели приватности или официального общения;

5) число и взаиморасположение участников общения, действительных и потенциальных;

6) непрерывность и прерывность речевого акта (диалог или монолог, возможность смены коммуникативных ролей между участниками общения);

7) прямой контакт или опосредованное общение (например, с использованием телефона, микрофона и т.д.).

Субъективные стилеобразующие факторы отражают персональные характеристики коммуникантов и проявляются в следующих показателях стиля – социальный статус, роль, пол и возраст коммуникантов; их жизненный опыт, образование; их психологические характеристики, темперамент, способности, языковые и коммуникативные умения, вежливость; авторские интенции и реализация этих интенций в интерпретации адресата; отношение участников общения к теме разговора (серьезное, юмористическое, ироничное, презрительное и т.д.); восприятие коммуникантами мира сквозь призму идеологии (реальный или ожидаемый мир) [36, С. 109].

К.А. Долинин вышеназванные признаки объединил в четыре группы – таким образом можно охарактеризовать как содержание и структуру любого сообщения, так и основные параметры коммуникативной ситуации, определяющие его свойства:

- 1) признаки, связанные с адресантом;
- 2) признаки, связанные с адресатом и характером восприятия сообщения;
- 3) признаки, связанные с каналом связи и внешними условиями общения;
- 4) признаки, связанные с самим сообщением [37, С.34-47].

Существует несколько классификаций речевых ситуаций. Например, профессор З.К. Темиргазина различает два класса речевых ситуаций: прототипические или канонические и неканонические. Прототипическая, или каноническая, речевая ситуация разворачивается в координатах «я – ты – здесь – сейчас». Иными словами, говорящий и адресат находятся в непосредственном речевом контексте в момент речи в одном месте. Эту коммуникативную ситуацию называют еще первичной. Неканоническая речевая ситуация представляет собой отклонение от канонической ситуации [1, С. 61]. Неканонические ситуации характеризуются следующими моментами: время говорящего, т. е. время произнесения высказывания, может не совпадать со временем адресата, т. е. временем восприятия (ситуация письма); высказывание может не иметь конкретного адресата (ситуация публичного выступления) и т. д. Например, для жанра эпистолярной речи характерны следующие координаты – «я – ты – не здесь – не сейчас», поскольку говорящий и адресат не находятся в непосредственном контакте в момент речи, т.е. разделены в пространстве и времени. Это ситуация с так называемым «отодвинутым фактором адресата». Другим примером неканонической ситуации является телефонный разговор, который разворачивается в координатах «я – ты – не здесь – сейчас». Если, к примеру, говорящий по телефону использует слово здесь, то оно обозначает только свое пространство.

Верещагин Е.М. и Костомаров В.Г. предлагают разграничивать два вида речевых и социальных ситуаций – стандартные и переменные. Авторы

сравнивают стандартные ситуации со сценарием (или программой, понимаемой в кибернетическом смысле), так как и сценарий, и стандартные ситуации полностью предписывают и то, что человеку надлежит делать, и то, что ему надлежит при этом говорить [38, С. 95]. В стандартных речевых ситуациях поведение человека жестко регламентируется. Данный тип ситуации обуславливает функционирование стереотипных языковых средств в социальном речевом поведении. Стандартная ситуация задает единственно возможную (без нарушения норм) форму речевого акта, то есть регистр речевых средств. Очевидно, это происходит в силу того, что коммуниканты незнакомы, и контакт между ними, как правило, непродолжителен. Стандартные ситуации менее разнообразны и более малочисленны, чем переменные, что находит отражение и в тексте художественных произведений, где повествование преимущественно строится на переменных ситуациях.

В жизни «стандартные ситуации практически уникальны» [38, С. 98]. Поведение индивидуума в стандартной ситуации можно назвать ролевым, так как он «проигрывает» роли «покупателя», «прохожего», «клиента» и т.д. Статус коммуникантов, как правило, в данных ситуациях значения не имеет, то есть коммуниканты обычно незнакомы. Контакт их состоится в связи с необходимостью что-либо получить (в магазине) или что-либо узнать (на улице) и т.д.

Рассмотрим компоненты речевой ситуации более подробно. История выделения компонентов речевой ситуации восходит к К. Бюлеру, который определил три ее компонента: отправитель, получатель и предмет речи. Все последующие исследования учитывали и включали эти три основные компоненты. Однако о полном их количестве и качестве до сих пор нет единого мнения.

Адресант — инициатор диалога, говорящий, пишущий, активный коммуникант. Это, безусловно, тактически выигрышная роль. Адресант определяет своего собеседника, выбирает место и время разговора, задает тон, темп и тематическую программу общения, в общем строит общение таким образом, чтобы достичь своей цели. Недаром во всем мире ценится речевая активность менеджеров, умение направлять беседу и регулировать, что особенно важно, ее временные рамки. Инициатор речи обладает недекларируемыми правами "режиссера" общения. Как правило, он его и заканчивает [39, С. 10].

Это не означает, однако, что позиция адресата — это пассивная позиция в диалоге. При помощи реактивных реплик адресат может перехватить речевую инициативу, изменив коммуникативную роль на роль адресанта.

Важнейшим структурным компонентом любой коммуникативной ситуации является обратная связь. Реакция слушающих на высказывание говорящего составляет основу общения, ее отсутствие приводит к разрушению коммуникации: не получая ответ на заданный вопрос, человек чувствует себя задетым и обычно либо добивается ответа, либо прекращает разговор. Реакция со стороны слушателя в виде явно выраженного интереса к говорящему

составляет общий фон, на котором только и может разворачиваться разговор. При отсутствии такого интереса общение становится тяжелым и прерывается [40].

Очевидно, что каждый из участников общения является обладателем индивидуальных коммуникативных способностей (в силу специфичности процесса индивидуализации) и уникального набора психологических характеристик, связанных с особенностями восприятия мира, обработки, хранения и воспроизводства информации, ценностного отношения к личности партнера по коммуникации и т.д. Эти личностные особенности оказывают известное влияние как на динамику процесса речевого взаимодействия, так и на его качественное содержание. При этом субъектный фактор достаточно часто вступает в противоречие с двумя другими (социально-ситуативным и национально-культурным), поскольку человек говорящий практически всегда стремится в той или иной степени проявить свою индивидуальность, отталкиваясь от наличных общих установок и правил. Наличие креативной установки позволяет рассматривать речевое поведение говорящего как сложный диалектический процесс, основанный на творческом преодолении социально-нормативных стандартов и национально-культурных стереотипов, стремлении проявить свои индивидуальные личностные особенности, то есть самореализоваться в границах дозволенного [41, С.6].

Прямыми участниками общения, как отмечалось выше, являются адресант и адресат. Но в речевом общении могут участвовать и третьи лица в роли наблюдателей или слушателей. И их присутствие накладывает свой отпечаток на характер общения. Позиция наблюдателя — это тоже позиция активного участника общения. Даже не участвуя в диалоге, наблюдатель влияет на его ход [39, С.10].

Помимо непосредственных участников речевого взаимодействия, которые в ходе общения обычно меняются местами, необходим и предмет речи — то, о чем говорят и по поводу чего происходит обмен информацией.

Немалое значение в речевом общении играет пространственно-временной контекст - время и место, в котором происходит речевое общение. Место общения может в значительной степени определить жанр общения: светская беседа в гостях, на вечеринке, на банкете, разговор на приеме у врача в поликлинике, диалог между преподавателем и студентом в вузе на экзаменах и т. д. В зависимости от участия фактора времени различают канонические и неканонические речевые ситуации.

Н.Д. Арутюнова и Е.В. Падучева пишут, что «говорящий вступает в коммуникацию не как глобальная личность, а как личность «параметризованная»» [42, С. 33]. По мнению Н.Д. Арутюновой, «адресат, как и говорящий, вступает в коммуникацию не как глобальная личность, а в определенном своём амплуа или функции, соответствующих аспекту говорящего» [10, С. 358]. Одним из наиболее важных параметров для каждого участника коммуникации является его статус.

В.И. Карасик определяет статус как «формально установленное или молчаливо признаваемое место индивида в иерархии социальной группы; это

соотносительная (по оси «выше - ниже») позиция в социальной системе» [43, С. 82]. Статус участника определяется различными внеязыковыми прагматически релевантными факторами: социальными, имущественными, семейно-родственными отношениями, профессиональной, служебной иерархией и др. Статус участника определяется иерархией прагматически релевантных для вербального общения ролей [1, С. 62].

Социальная роль – это «нормативно одобренный обществом образ поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную социальную позицию». Существенным компонентом социальной роли является ожидание: окружающие вправе требовать от поведения индивида то, чего они от него ожидают, он же обязан в своем поведении соответствовать этим ожиданиям. Роли – это своеобразные шаблоны взаимных прав и обязанностей [43, С. 82].

Среди релевантных для вербального общения статусных ролей коммуникантов различают постоянные (константные) и непостоянные (изменяющиеся). К постоянным относятся роли: по родству (отец — сын); по профессиональным и служебным признакам (профессор — студент); по возрасту (старший — младший); по полу (мужчина — женщина); по национальной принадлежности; по месту жительства (горожанин — сельский житель). К непостоянным статусным ролям относят кратковременные роли, в которых выступают люди, посещая врача, парикмахерскую, различные учреждения, делая покупки, совершая поездки в транспорте и т.п. [1, С. 62]. Роли коммуникантов обуславливают их поведение в вербальной коммуникации, выбор речевой стратегии и языковых средств выражения своего намерения, поскольку они свидетельствуют об иерархическом статусе коммуникантов.

Участники речевого акта в зависимости от своего статуса могут находиться между собой в равноправных (симметричных) или неравноправных (ассиметричных) отношениях. Симметричный статус характерен, например, для дружеского, приятельского общения, поскольку партнёры по коммуникации находятся в отношениях равноправия и близости. Статус той или иной роли во многом зависит от традиций, обычаев, сложившихся в той или иной национальной культуре. В Европе, в отличие от Востока, женщина имеет более высокий статус, чем мужчина. В восточных культурах гость по статусу выше домохозяев и даже хозяина дома [1, С. 63].

Также большую прагматическую значимость имеет характер общения, он может быть официальным и неофициальным. При официальном характере общения важен должностной статус участников, типичным для такого общения являются ассиметричные отношения между коммуникантами. Как правило, официальное общение ограничено строгими правилами взаимного поведения, в них частотны клишированные, стереотипные формулы и высказывания. К разновидностям неофициального общения относятся дружеское, приятельское, фамильярное и прочее общение. Для неофициального общения характерны равноправные отношения участников коммуникации, неконвенционализированные речевые акты, большая свобода в выборе содержания речи и языковых средств для его выражения [1, С. 61-62].

Каждый из компонентов речевой ситуации имеет свое значение и выполняет определенные функции. Функциями называются в данном случае роли компонентов речевой ситуации. Вслед за Р. Якобсоном [44, С. 193-230] мы отметим семь типов функций, соответствующих компонентам ситуации:

1. Экспрессивная (эмотивная) - это функция адресанта. Она имеет целью выразить отношение адресанта к содержанию сообщения и качества самого адресанта.

2. Директивная (конативная, собственно прагматическая, риторическая, побудительная). Это - функция адресата. Она реализуется непосредственно или скрыто через актуализацию коммуникативного задания, намерения, интенции или скрытой речевой стратегии.

3. Поэтическая. Это - функция сообщения. Она реализуется в текстах разных речевых жанров.

4. Контактная (фатическая). Эта функция контакта и соответствует каналу связи. Она реализуется как вид текста - письменный или устный.

5. Метаязыковая (или функция толкования). Она устанавливает тождество высказываний и реализуется как в языке, так и в нормах его употребления. Она несет информацию о коде.

6. Референциальная. Это функция темы.

7. Контекстуальная (ситуационная). Это функция обстановки, в которой происходит событие.

Исходя из всего вышесказанного, мы можем сделать вывод, что речевая ситуация – это действительно сложный, единый комплекс обстоятельств, которые сопровождают общение между коммуникантами. Речевая ситуация диктует правила ведения разговора и определяет уместность тех или иных стилистических средств языка, поэтому правильное понимание речевых ситуаций необходимо каждому человеку для того, чтобы его высказывания соответствовали нормам культуры речи.

1.4 Речевые стратегии и тактики, их типология и принципы лингвистического анализа

Представления о том, что беседа или разговор являются не хаотичным, а упорядоченным явлением, отразились в многочисленных исследованиях речевого общения, в частности диалогической речи. Определение принципов этой упорядоченности, механизмов диалогического взаимодействия – задача далеко не решенная в современном языкознании, хотя область эта интенсивно изучается. Можно предположить, что некоторые объяснения этих процессов могут быть получены через описание стратегических направлений и тактических приемов, реализуемых по ходу диалога.

Для человека, привыкшего рефлексировать по поводу собственной речи, стратегическое и тактическое планирование речевых действий – вполне осознаваемая задача. В политическом и рекламном дискурсе речевое планирование достигает уровня технологий [45, С. 51].

Понятие стратегии не является принадлежностью только лингвистической науки – напротив, этот термин заимствован из сферы, даже не близкой лингвистике. В военном деле стратегия определяется как искусство ведения крупных операций и войны в целом, как наука о ведении войны. Таким образом, в основе лексического значения слова «стратегия» лежит идея планирования действий, связанных с социальной конфронтацией. В психологической интерпретации этого понятия также сохраняется идея прогноза ситуации и поведения коммуникантов. Поведенческие стратегии оказываются наиболее близкими к речевым стратегиям [45, С. 55].

Общие правила, которым подчиняется речевое общение, широко обсуждаются в прагматических исследованиях, главным образом на основе так называемых принципов и максим общения. В них зафиксированы общие закономерности, которым подчиняется речевое общение. Наиболее подробно описаны принципы кооперации и принцип вежливости.

Одним из первых содержание этих принципов исследовал П. Грайс [46, С. 222-233]. В его концепции основным является принцип кооперации (*cooperative principle*). Суть его заключается в требовании к каждому из коммуникантов вносить в разговор тот вклад, который необходим на конкретной стадии разговора. Принцип реализуется в ряде максим, которые представляют собой общие правила-руководства: в ситуации такой-то вести себя таким-то образом. Грайс П. различает максимы разговора (максимы количества, качества, отношения и образа действия) и «неконверсационные» максимы – фоновые правила социального взаимодействия (типа «Будь вежлив»). Максимы, как их понимает Грайс П., можно интерпретировать как правила, которые в определенном смысле ограничивают поведение говорящего (что и как он может говорить в конкретной коммуникативной ситуации, если хочет действовать как кооперативный партнер). При этом следует разграничивать правила, не зависящие от конкретной культуры (общие правила ведения разговора), и правила, привязанные к условиям конкретной культуры. Например, у некоторых этносов считается невежливым требовать чего-либо от того, кто стоит выше нас на социальной лестнице или равен нам [47, С. 334].

Несколько наиболее общих правил, отражающих наши представления о вежливости, предложены в работе Р. Лакофф [48, С. 292-305]: «Не навязывайся, держи дистанцию», «Давай другим возможность высказаться», «Будут дружелюбен» и т.п. Однако и эти правила в реальном общении оказываются далеко не всегда выполнимыми.

Кроме максим П. Грайса и Р. Лакофф известны и другие правила, регулирующие процесс общения. И.П. Тарасова считает основными правило Внимания к окружающим (в частности, к собеседнику) и правило Экономии времени (в первую очередь – время собеседника); описаны также и правила более низкого ранга: правила Авторитета, Взаимности (поддержания контакта), Скромности говорящего и т.д. [49, С. 47]. Предлагаются и другие максимы, которые скорее относятся к психологии общения: «максима самозащиты» («Покритикуй себя сам до того, как тебя покритиковали другие»), максимы

слушания и т.п. [45, С. 69]. Одной из отличительных черт коммуникативных правил является их постоянное нарушение.

Понятие стратегии, заимствованное прагматикой из военного искусства, во главу угла также ставит победу (которая понимается как результативное воздействие на слушателя, как трансформация его модели мира в желательном для говорящего направлении). Рядом предложений, реакций и контрпредложений коммуниканты вводят в разговор свои собственные интерпретации (проблем, тем, событий и т.д.), желая сделать их общими и тем самым добиться реализации своего замысла.

В лингвистической литературе наблюдается активное исследование речевых стратегий и тактик, являющихся одним из важнейших факторов эффективного и успешного речевого общения. Рассмотрим некоторые из многочисленных исследований речевого общения.

И.В. Труфанова отмечает, что речевая стратегия и речевая тактика – это совокупность речевых действий (т.е. речевых актов), причем «речевая стратегия и речевая тактика взаимосвязаны как род и вид» [50, С. 58]. Понятия коммуникативной стратегии и коммуникативной тактики используют и применительно к речевым действиям, и применительно к текстам. Под коммуникативной стратегией автор понимает основную задачу, генеральную интенцию в рамках данного коммуникативного процесса, под тактикой – одну из последовательно решаемых задач в границах определенной стратегической линии. Обобщая мнения разных исследователей (Е.М. Верещагин, В.З. Демьянков, С.А. Сухих и др.), она дает целостное определение стратегии как совокупности речевых действий, направленных на решение коммуникативной задачи говорящего, а тактики – как совокупности одного или нескольких речевых действий, способствующих реализации определенной стратегии.

О.Я. Гойхман и Т.М. Надеина, исследуя речевую коммуникацию, утверждают, что в каждой ситуации общения используется своя стратегия. Стратегию в данном случае они предлагают рассматривать как осознание ситуации в целом, определение направления развития и организацию воздействия в интересах достижения цели общения. Стратегия общения реализуется в речевых тактиках, под которыми понимаются речевые приемы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации [51, С. 208].

В работе В.Н. Куницыной, Н.В. Казариновой и В.М. Погольши стратегия речевого общения рассматривается как «процесс построения коммуникации, направленный достижение долговременных результатов». Стратегия включает в себя планирование речевого взаимодействия в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана, т.е. линию беседы. Целью стратегии могут являться завоевание авторитета, воздействие на мировоззрение, призыв к поступку, сотрудничеству или воздержанию от какого-либо действия [52, С. 55].

В работе Е.В. Ключева «Речевая коммуникация» коммуникативная стратегия рассматривается как совокупность запланированных говорящими заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели [53, С.18].

О.С. Иссерс, отмечая, что категории коммуникативной стратегии и тактики получили довольно активное употребление в 80-90-х годах XX века и их исследованием занимались В.З. Демьянков, Т.А. Ван Дейк, Х.Я. Ыйм, С.А. Сухих и многие другие, приводит такое описание речевых стратегий: «Стратегия речевого поведения охватывает всю сферу построения процесса коммуникации, когда ставится целью достижение определенных долговременных результатов. Иными словами, речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [54, С.54].

Параллельно с термином речевая стратегия употребляется термин коммуникативная стратегия. По мнению некоторых ученых, второе понятие более комплексное. Оно включает как речевые приемы, так и неречевые [55, С. 5].

Стратегия речевого поведения охватывает всю сферу построения процесса коммуникации, когда ставится целью достижение определенных долговременных результатов. В самом общем смысле речевая стратегия включает в себя мотивы речевого поведения и планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию плана [45, С. 54].

Мотивы речевого поведения включают, во-первых, желание быть эффективным (т.е. реализовать интенцию), во-вторых, необходимость приспособиться к ситуации. Дж. Диллард и Ч. Сегрин среди коммуникативных целей выделяют цели, определяемые желанием говорящего управлять ситуацией, избежать отрицательных эмоций. Любое коммуникативное событие может быть приятным или неприятным, поэтому говорящий прилагает усилия, чтобы, например, уклониться от контактов, которые могут нанести ущерб его самочувствию (стрессовая ситуация) [56, С. 19-38].

Наличие коммуникативной цели характеризует не только речевые стратегии, но и любой речевой акт: это один из важнейших параметров прагматической интерпретации высказывания. Однако, на наш взгляд, не всякое высказывание можно рассматривать с точки зрения стратегического назначения.

Вопрос о существовании речевого общения нестратегического характера разные авторы рассматривают неодинаково. Р. Блакар утверждал, что «выразиться нейтрально невозможно, это косвенно свидетельствует о наличии у говорящего стратегического замысла» [57, С. 88-125]. С этих же позиций рассматривает коммуникацию К. Кэллерманн. По его мнению, любая коммуникация носит стратегический характер, и в то же время она осуществляется без осознания стратегии, автоматически [58, с. 288].

Однако утверждение стратегической сущности любого коммуникативного акта не означает, по мнению К. Кэллерманн, осознанности всех без исключения речевых действий. Таким образом, в интерпретации Кэллерманн стратегия рассматривается в широком смысле – как обязательные для любой коммуникации отбор языковых ресурсов и адаптация их к условиям общения.

Вопрос о степени контроля за речевыми действиями рассматривается также в работе С.А. Сухих [59, С. 37-51.]. Автор считает, что однозначное прочтение речевых действий задается речевой стратегией, в которой получают реализацию определенные установки (диспозиции) личности. Последовательность речевых действий может мотивироваться планом (в случае волевого поведения) или установкой (в случае импульсивного поведения). Под установкой понимается «неосознаваемая готовность субъекта к определенной форме реагирования, его модус, целостное состояние» [60, С. 73].

Следовательно, мотивация речевой стратегии, выбор одного из путей достижения цели зависит также и от установок личности. Это находит выражение в оценке ситуации. По ходу диалога говорящий оценивает меняющуюся ситуацию и корректирует свои речевые действия. По своей сути речевые стратегии связаны с типичными мотивами человеческого поведения: уберечься от плохого, сохранить хорошее, добиться лучшего... [45, С. 103]

На сегодняшний день мы не имеем достоверных представлений о том, как реально происходит процесс прогнозирования предстоящего вербального (как, впрочем, и невербального) взаимодействия.

Люди, выбирающие тот или иной тип речевого поведения, способны осуществить этот выбор только при том условии, что они располагают более общими знаниями о способах речевого взаимодействия в определенных ситуациях. Чтобы планировать какие-либо речевые действия, говорящие должны иметь представление об обычных ситуациях общения, а также обладать хотя бы элементарным опытом анализа речевых действий. Помимо этих знаний, у коммуникантов обычно имеется и другая когнитивная информация: убеждения, мнения и установки, относящиеся к подобным событиям.

Еще до коммуникативного акта говорящий располагает тремя видами данных: (1) информацией о предстоящем речевом событии, (2) информацией о когнитивных пресуппозициях, (3) информацией о ситуации или контексте [45, С. 94].

Прогноз должен включать представления о соответствующих социальных (речевых) актах, точнее, их прагматической интерпретации говорящим и слушающим. Прагматический аспект речевого планирования тесно связан с коммуникативной ситуацией в целом: участники речевого общения могут исполнять определенные функции и роли; могут существовать различия в обстановке и местонахождении; наконец, могут иметь место особые правила и стратегии, контролируемые взаимодействие в такой ситуации. Нельзя говорить что угодно в любой ситуации. Из сказанного следует, что мы должны учитывать в описании речевого поведения и ситуационное основание. В качестве пресуппозиций оно может включать определенные нормы и ценности, установки и условности, относящиеся к участникам и возможностям взаимодействия в определенной ситуации [45, С. 95].

В естественной коммуникации трудно представить ситуацию, когда поставленную цель можно достичь с помощью одного единственного обращения к партнеру. Это скорее исключение, чем правило. Речевое

поведение вариативно – в том смысле, что решение коммуникативной задачи допускает несколько способов. Участники диалога корректируют свои действия в зависимости от сложившейся ситуации, оставаясь в рамках единой сверхзадачи. Сверхзадача и способы ее решения соотносятся с такими понятиями как стратегия и тактика [45, С. 52].

Если речевую стратегию понимать как совокупность речевых действий направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего («глобального намерения», по Ван Дейку), то речевой тактикой следует считать одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии [45, С. 109].

Участники диалога, преследую свои цели на протяжении всего коммуникативного акта, как правило, не пользуются готовыми схемами – последовательности речевых актов, а конструируют свои обращения по ходу диалога в зависимости от ситуации. И.Н. Борисова определяет тактику общения как динамическое использование коммуникантами речевых умений для построения диалога в рамках той или иной стратегии [61, С. 21-48].

Наиболее вероятными «кандидатами» на признание их речевыми тактиками являются те речевые действия, в названии которых отражено их иллокутивное либо перлокутивное предназначение: оскорбление, утешение, осуждение, обвинение [45, С. 104].

Одним из неразрешенных вопросов изучения лингвистической прагматики является типология речевых стратегий и тактик. В зависимости от степени «глобальности» намерений речевые стратегии могут характеризовать конкретный разговор с конкретными целями (обратиться с просьбой, утешить и т.п.) и могут быть более общими, направленными на достижение более общих социальных целей (установление и поддержание статуса, проявление власти, подтверждение солидарности с группой и т.д.). В связи с этим уместно разграничивать общие и частные стратегии. Так, общая стратегия дискредитации (обычно третьего лица, реже слушающего) реализуется в частных стратегиях обвинения, оскорбления, насмешки. Исчерпывающая классификация частных стратегий представляется весьма затруднительной в силу многообразия самих коммуникативных ситуаций. Аналогом подобной классификации могут служить типология речевых актов [30, 17] и речевых жанров [62, 64, 65]. Однако всегда найдется пример речевых действий (и не один) с трудом подводимый под какой-либо тип речевого акта либо речевого жанра [45, С. 105].

Одним из важных параметров в модели речевой стратегии является установка на кооперацию либо отсутствие данной установки [65, С. 13]. Этот параметр может лечь в основу классификации речевых стратегий на два типа: кооперативных и некооперативных (конфронтационных). К первому типу относятся стратегия одобрения и апологетики, утешения, уговоров и т.д., ко второму – стратегии дискредитации, ссоры и др.

О.С. Иссерс предлагает следующую классификацию стратегий [45, С. 106-109]:

1. Основные (семантические, когнитивные) стратегии – стратегии, которые на данном этапе коммуникативного взаимодействия являются наиболее важными; они непосредственно связаны с воздействием на адресата, его модель мира, его поведение. Например:

- стратегия дискредитации;
- стратегия подчинения и т.д.

2. Вспомогательные стратегии – стратегии, способствующие эффективному взаимодействию на адресата.

- а) прагматические стратегии:
 - построение имиджа;
 - формирование эмоционального настроения и т.д.
- б) диалоговые стратегии:
 - контроль над темой;
 - контроль над инициативой и т.д.
- в) риторические стратегии:
 - привлечение внимания;
 - драматизация и т.д.

Масалимова Д.Е. выделяет две основные стратегии:

- стратегия гармонии, в которую входят следующие тактики: тактика уступки, тактика похвалы, тактика комплимента, тактика одобрения, тактика согласия, тактика предложения и др.;

- стратегия дисгармонии, в которую входят тактика запугивания, тактика провокации, тактика угрозы, тактика упрека, тактика оскорбления, тактика колкости, тактика издевки, тактика обвинения и др.

В отдельную группу выделяются тактики, которые могут быть как кооперативными, так и конфликтными, в зависимости от цели говорящего: тактика лжи, тактика иронии, тактика лести, тактика смены темы, тактика умолчания, тактика замечания, тактика просьбы, тактика вопроса, тактика побуждения и др. [66, С. 21].

Коммуникативная цель стратегии и средства ее реализации находятся в тесной взаимосвязи. С одной стороны выбор одного из вариантов (лексического, грамматического и т.д.) в большинстве случаев не бывает случайным и определяется стратегической либо тактической задачами, с другой стороны применяемые средства могут помочь в определении применяемой стратегии.

Среди языковых показателей речевых стратегий и тактик многие лингвисты выделяют семантические, лексические, синтаксические и прагматические маркеры [45, С. 130-138].

К семантическим маркерам относятся:

— семантические клише, в которых обобщенно представлено значение того или иного коммуникативного хода;

— особенности референции: обозначения участников коммуникации, обозначения объектов, событий, действий и т.д. Например, в речевых тактиках похвалы и комплимента используется прием «повышения» адресата, в тактике оскорбления, обвинения, издевки – «игра на понижение».

— знания о мире: фреймы, сценарии того, как необходимо вести себя в той или иной типичной ситуации.

На уровне лексики наиболее убедительным доказательством стратегического замысла является выбор слов. Кроме того, к лексическим маркерам относятся эксплицитное употребление перформативов, стилистическая окраска слов, частицы, коннективы, повторы и т.д. Матвеева Т.В. также предлагает выделять лексические показатели «разговорного максимализма» [67, С. 200-206]. Очень часто такие лексические сигналы, например, типовые выражения «И так всегда», «Я тебе говорил сто раз», обнаруживаются в конфронтационных речевых тактиках оскорбления, обвинения, ссоры.

К прагматическим маркерам относят весь комплекс коммуникативных ходов, их последовательность и ответные реакции партнера по коммуникации. Последние также позволяют судить об эффективности избранных говорящим стратегии и тактики.

Разумеется, ни один из названных маркеров, взятый изолированно, не является достаточным для определения речевой стратегии или тактики. Некоторые стратегии и тактики могут маркироваться опосредованно, через показатели своих антиподов. Например, сигналом уклонения от коммуникации может служить уменьшение частотности сигналов сближения [45, С. 137-138].

Многие лингвисты отмечают, что окончательная и однозначная интерпретация намерений говорящего, а следовательно определение используемых им стратегии и тактик, достаточно проблематично, если не иллюзорна.

ВЫВОДЫ

Лингвистическая прагматика изучает языковые явления с точки зрения их использования в коммуникации. Основными понятиями для лингвистической прагматики являются речевой акт, речевая ситуация, речевые стратегии и тактики. Прагматический анализ высказываний говорящего предполагает изучение не только используемых языковых средств, но и следующих факторов: прагматически-релевантные характеристики адресанта и адресата, прагматические цели и результаты общения, прагматически-релевантные условия общения.

2 СТРЕССОВАЯ СИТУАЦИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПСИХОЛОГИИ И КОММУНИКАЦИИ

Термин «стресс», получивший в наши дни столь широкое распространение, впервые был введен в научное употребление применительно к техническим объектам. В XVII в. английский ученый Роберт Гук применил этот термин для характеристики объектов (например, мостов), испытывающих нагрузку и сопротивляющихся ей. Эта историческая аналогия интересна тем, что понятие «стресс» в современной физиологии, психологии, медицине (базирующейся на клинических исследованиях Г. Селье) включает в себя представления о связях стресса с нагрузкой на сложные системы (биологические, психологические, социально-психологические) и с сопротивлением этой нагрузке. В соответствии с этими представлениями стресс рассматривается как физиологический синдром, слагающийся из совокупности неспецифически вызванных изменений, как неспецифическая реакция организма на предъявляемые к нему требования [68, С. 38–43].

2.1 Теория стресса. Понятие стрессовая ситуация и ее характеристики

Различают стресс физический и эмоциональный. При физическом стрессе реакция организма направлена на защиту от физических воздействий внешних факторов (вызывающих ожоги, травмы, отравления, заболевания и т.д.), а эмоциональный стресс является защитной реакцией на действие психических факторов, вызывающих сильные эмоции. Селье считал, что человек всегда находится в состоянии стресса, и отсутствие стресса равносильно смерти [69].

Факторы, вызывающие стресс, Селье назвал стрессорами. Совокупность же изменений в организме, вызванных стрессором, он назвал общим адаптационным синдромом (ОАС), который фактически является клиническим проявлением стресса. При длительном стрессе или при неадекватной реакции организма на внешние воздействия возникают психические или соматические расстройства, которые квалифицируются как заболевания и в тяжелых случаях могут приводить к гибели пациента.

Представления об эмоциональном (психическом) стрессе сформировались благодаря тому, что в междисциплинарных исследованиях была установлена роль психических факторов в развитии состояния стресса. Многолетние исследования психического стресса подтвердили общность физиологических изменений, возникающих при физиологическом и психическом стрессе, и, в то же время, позволили говорить о некоторых важных различиях в механизмах их формирования. Если физиологический стресс возникает в связи с непосредственным физическим воздействием, то при эмоциональном стрессе влияние психических стрессоров (или комплексной стрессогенной ситуации) опосредуется через сложные психические процессы. Эти процессы обеспечивают оценку стимула. Стимул приобретает характер стрессора, если в результате такой психологической переработки стимула возникает ощущение угрозы. Обычно это имеет место в том случае, если психологическая оценка обнаруживает очевидное несоответствие между требованиями среды и

потребностями субъекта, его психическими и физическими ресурсами, которые необходимы для удовлетворения этих потребностей [70, С. 5—25].

Круг стрессоров, существенных для развития психического (эмоционального) стресса, весьма широк. В их число входят физические стрессоры (благодаря процессу психологической переработки их воздействия), психические стрессоры, имеющие индивидуальную значимость, и ситуации, в которых ощущение угрозы связано с прогнозированием будущих, в том числе и маловероятных, стрессогенных событий. То обстоятельство, что стресс возникает при взаимодействии субъекта с широким кругом стрессоров, индивидуальная значимость которых существенно варьирует и развивается как ответ не только на реальные, но и на гипотетические ситуации, исключает возможность устанавливать непосредственную зависимость психического стресса от характеристик среды. Каждый раздражитель при определенных условиях приобретает роль психологического стрессора и, вместе с тем, ни одна ситуация не вызывает стресс у всех без исключения индивидов [71]. Значение индивидуальной предрасположенности уменьшается при чрезвычайных, экстремальных условиях, природных или антропогенных катастрофах, войнах, криминальном насилии [72, С. 313—337].

С другой стороны, повседневные жизненные события (такие как, изменения семейных взаимоотношений, состояния собственного здоровья или здоровья близких, характера деятельности или материального положения) в силу их индивидуальной значимости могут оказаться существенными для развития эмоционального стресса, приводящего к расстройствам здоровья.

Вот несколько простых примеров влияния стресса на состояние человека. Перед выступающими на трибунах, участниками важных совещаний и т.п. принято ставить воду и стакан. Это связано с тем, что при стрессе уменьшается секреция слюны, и люди, испытывающие волнение во время выступления, часто ощущают, что у них «во рту пересохло». При стрессе бывают неконтролируемые сокращения мышц пищевода, когда могут возникнуть трудности с глотанием, однако вода, как правило, помогает и в этом случае.

При хроническом стрессе постоянное выделение адреналина вызывает хронический спазм капилляров желудка. Это препятствует выделению слизи, образующей защитный барьер на стенках желудка, без которого соляная кислота разъедает слизистую оболочку, что приводит к образованию язвы желудка.

Рост сердечно-сосудистых заболеваний в современном обществе (ишемическая болезнь сердца, гипертония), как и возникновение язвенной болезни, связывают с возросшими эмоциональными перегрузками, с увеличением стрессовых воздействий, которым подвергается человек в наше время.

Кровяное давление всегда повышается при стрессе – в спортивных состязаниях, при вождении автомобиля, при ответе на экзамене и т.д. При часто повторяющемся стрессе давление не успевает прийти в норму и остается повышенным длительное время. Если давление остается повышенным и при снятии стресса, говорят о гипертонической болезни [70, С. 5—25].

В связи с тем, что человек в процессе своей жизнедеятельности попадает в различные ситуации, которые могут вызвать у него эмоциональный стресс, и количество которых неограниченно и не поддается даже приблизительному подсчету, появляется необходимость в точном определении стрессовой ситуации. К сожалению, в научной литературе нет единства мнений по этому вопросу. В психологии долгое время под ситуацией понималась система внешних по отношению к субъекту условий, побуждающих и детерминирующих его активность. Позднее в данное определение стали включать и условия, определяемые как внутренние. Например, С.А. Трифоновой выделены четыре точки зрения на ситуацию:

- как систему внешних по отношению к субъекту условий, обуславливающая его активность и задающая пространственно-временные границы ее реализации;
- как комплекс условий, опосредующий активность человека;
- как продукт и результат взаимодействия личности и среды;
- как состояние субъекта в условиях неопределенности [73, С. 55].

Что касается определения стрессовой ситуации, то анализ научной литературы показал, что не существует четкого разграничения между понятиями «стрессовый эпизод», «стрессовые ситуации», «критические ситуации», «стрессовые стимулы» и т.п., в связи с этим наблюдается определенная терминологическая путаница. Сами ученые признают, что «несмотря на огромную литературу вопроса, теоретические представления о таких ситуациях развиты довольно слабо» [74]. Многие авторы ограничиваются простым перечислением конкретных событий, в результате которых создаются стрессовые реакции, или пользуются для характеристики этих ситуаций такими общими схемами, как нарушение равновесия (психического, душевного, эмоционального), никак их теоретически не конкретизируя.

Дж. Эверилл и С. Сэллс считают сущностью стрессовой ситуации утрату контроля, т.е. отсутствие адекватной данной ситуации реакции при значимости для индивида последствий отказа от реагирования. П. Фресс предлагает называть стрессом особый вид эмоциогенных ситуаций, а именно "употреблять этот термин применительно к ситуациям, в которых могут появиться нарушения адаптации" [74].

Трифорова С.А. предлагает следующую пятиуровневую классификацию стрессовых воздействий:

1. Стрессовые стимулы - отдельные объекты или действия.
2. Стрессовые события - особые значимые жизненные эпизоды, имеющие причину и следствие.
3. Стрессовые ситуации - как физические, временные и психологические параметры, определяемые внешними условиями. Восприятие и интерпретация ситуации определяет субъективную оценку стрессогенности ситуации.
4. Стрессовое окружение - обобщающее понятие, характеризующее типы стрессовых ситуаций.
5. Стрессовая среда - совокупность стрессогенных физических и социальных переменных внешнего мира [73, С. 47].

Несомненно, что стрессовая ситуация представляет собой сложный многоуровневый и многокомпонентный феномен, для понимания которого требуется детальный анализ параметров стрессовой ситуации [75, С. 37]. Можно выделить структурные и содержательные параметры ситуации как стрессовой ситуации.

К содержательным параметрам относится тип стрессовой ситуации. Одним из крупнейших психологов XX в. Р. Лазарусом была предложена следующая классификация жизненных событий, вызывающих эмоциональный стресс. Данная классификация включает три типа:

- Первый тип – ситуации угрозы – ситуации, непосредственно воспринимаемые как угрожающие (болезни, конфликты, угроза социальному статусу);
- Второй тип – ситуации утраты/потери (смерть близких, разрыв значимых отношений), которые представляют собой угрозу системе социальной поддержки;
- Третий тип – ситуации вызова, ситуации напряжения, «испытания», требующие новых усилий или использования новых ресурсов. В данном случае события могут даже выступать как желательные (новая ответственная работа, вступление в брак, поступление в ВУЗ), а угроза будет связана с разрушением сложившихся стереотипов и возможной несостоятельностью в новых условиях [76, С. 1–21].

К структурным параметрам относятся:

- валентность - индивидуально обусловленное, субъективное значение ситуации, которое влияет на восприятие ее стрессогенности;
- контролируемость - субъективная оценка личной способности контроля над стрессовой ситуацией;
- изменчивость - субъективная оценка того, что стрессовая ситуация изменится самостоятельно, без участия субъекта;
- неопределённость - субъективная оценка неопределенности и неясности ситуации;
- повторяемость - субъективная оценка повторяемости стрессовой ситуации,
- осведомленность - степень личного опыта переживания подобных ситуаций [77, С. 52].

Из всех представленных нами мнений логично вытекает следующее определение стрессовой ситуации:

Стрессовая ситуация – это событие, которое характеризуется высокой субъективной значимостью, полным или частичным отсутствием контроля и возможности прогнозирования, что вызывает у индивида сильное эмоциональное напряжение, обуславливающее возникновение специфических поведенческих, в том числе и речевых, реакций.

Данное определение является рабочим в нашей диссертации, но с небольшой оговоркой: мы будем рассматривать только события, отличающиеся небольшой продолжительностью. Данное обстоятельство обусловлено спецификой проведения прагматического анализа. Мы считаем, что именно в момент своего возникновения стрессор является параметром ситуации, который

можно рассматривать с точки зрения его прагматической значимости для выбора той или иной модели поведения, тогда как влияние продолжительного стресса, по нашему мнению, должно рассматриваться скорее с точки зрения психологии и психолингвистики. Такое понимание стрессовой ситуации является более узким, чем принято в психологии, и может быть обозначено как экстремальная ситуация. Таким образом, мы будем рассматривать стрессор как сиюминутный параметр коммуникативной ситуации.

Следует отметить, что экстремальная ситуация это не только стихийное бедствие или катастрофа, но и смерть кого-то из близких, серьезная болезнь, предательство и даже любое событие, которое может пошатнуть душевное равновесие человека. Превращение ситуации из нормальной в экстремальную обусловлено не какими-то среднестатистическими нагрузками, а индивидуальным порогом восприятия. Кто-то ощущает себя спокойно и уверенно даже на войне, а кто-то умирает от инфаркта при окрике начальника [78].

2.2 Влияние стрессового состояния на поведение человека

Типичными тяжелыми стрессорами являются боевые действия, природные и транспортные катастрофы, несчастный случай, присутствие при насильственной смерти других, разбойное нападение, пытки, изнасилование, пожар.

Систематически реакцией людей на подобные обстоятельства первоначально вынуждены были заниматься военные психиатры. Первое психиатрическое описание восходит к наблюдениям боевых действий времен гражданской войны в Америке. Состояние обозначалось тогда как "солдатское сердце" – основное внимание привлекали кардиологические симптомы. Богатый материал был получен во время первой и второй мировой войны, как в ходе боевых действий, так и по наблюдениям лиц, перенесших пытки и заключение в концлагере, а также выживших после атомной бомбардировки японских городов. В послевоенные годы материалом наблюдений становились все более частые катастрофы и стрессовые события мирного времени [79].

Однако первые наблюдения за поведением людей в стрессовых ситуациях были зафиксированы намного раньше. Вольтер в своем "Кандиде" рассказывает старинную восточную притчу о двух лягушках, попавших в горшок со сметаной. Одна из них, осознав безнадежность ситуации, смирилась с судьбой и утонула. Вторая же продолжала барахтаться, пока не сбила сметану в масло и не выскочила наружу. Эта история наглядно иллюстрирует два крайних типа поведения в стрессорной ситуации [80].

До последнего времени основное внимание исследователей было направлено преимущественно на изучение последствий стрессовых ситуаций — медико-психологических, экономических, социально-политических и т. д. Таким образом, ряд аспектов проблемы, в частности, динамика состояния и поведения человека непосредственно во время стрессовой ситуации до настоящего времени принадлежат к наименее исследованным. В начале 90-х

группа психологов провела исследование и вывела в динамике состояния людей попавших в экстремальные ситуации ряд последовательных стадий. Основные данные были получены в процессе исследований, проведенных во время и после войсковых операций в Афганистане (1986), землетрясения в Армении (1988), катастрофы двух пассажирских поездов под Уфой (1989), спасения экипажа подводной лодки «Комсомолец» (1989). Для нас интерес представляют только две стадии из 6 выделенных, так как только они имеют место непосредственно во время экстремальной ситуации:

1. «Стадия витальных реакций» — длительностью от нескольких секунд до 5 - 15 минут, когда поведение практически полностью подчинено императиву сохранения собственной жизни, с характерными сужением сознания, редукцией моральных норм и ограничений, нарушениями восприятия временных интервалов и силы внешних и внутренних раздражителей. В этот период характерна реализация преимущественно инстинктивных, бессознательных форм поведения, в последующем переходящих в кратковременное (тем не менее - с очень широкой вариативностью) состояние оцепенения.

2. «Стадия острого психоэмоционального шока с явлениями сверхмобилизации». Эта стадия, как правило, развивалась вслед за кратковременным состоянием оцепенения, длилась от 3 до 5 часов и характеризовалась общим психическим напряжением, предельной мобилизацией психофизиологических резервов, обострением восприятия и увеличением скорости мыслительных процессов, проявлениями безрассудной смелости (особенно при спасении близких) при одновременном снижении критической оценки ситуации, но сохранении способности к целесообразной деятельности. Поведение в этот период подчинено почти исключительно императиву спасения близких с последующей реализацией представлений о морали, профессиональном и служебном долге. Несмотря на присутствие рациональных компонентов, именно в этот период наиболее вероятны проявления панических реакций и заражение ими окружающих [81].

Ученые отмечают, что реакция на стрессор у разных людей варьируется. У одного человека, например, стресс проявляется в нетерпеливости, другой как будто постоянно куда-то спешит: быстро говорит или слишком быстро ходит. У третьего ухудшается память. У четвертого мысли перебегают постоянно с одного на другое - он никак не может сосредоточиться [82]. Однако все эти реакции можно свести к двум категориям: так называемую поисковую активность и отказ от поиска выхода из создавшегося положения. Термин "поисковая активность" был введен в психофизиологию российскими учеными - В.С.Ротенбергом и В.В.Аршавским.

Поисковая активность — важнейший психологический механизм, который повышает вероятность выживания проявляющих ее особей, по сравнению с другими, остающимися пассивными в трудных ситуациях. Благодаря поисковой активности возрастает устойчивость организма к вредным воздействиям.

У животных поиск проявляется в "исследовательской" активности, агрессии или бегстве, а отказ от него - в замирании со всеми признаками страха. И

человеку, и высшим животным свойственно различное поведение, и есть основание полагать, что в экстремальных условиях именно данный фактор определяет степень устойчивости организма [80].

В случае с человеком психологи говорят также о пассивных и активных эмоциях: «В разных случаях и у разных людей одни и те же эмоции могут носить активный или пассивный характер. Страх, например, может тормозить одних людей и мобилизовать других. Активные и пассивные эмоции тесно связаны с основными чертами характера человека и с типом высшей нервной деятельности. Так, активные эмоции присущи холерикам и сангвиникам, а пассивные меланхоликам и флегматикам» [83, С. 87].

Некоторые психологи, которые занимаются психологией экстремальных ситуаций, считают что на реакцию человека влияют не только психологические характеристики личности, но и целый спектр других параметров. Например, У. Тейлор считает, что поведение при экстремальном воздействии организуется из взаимодействия политических, экономических и семейных структур. По мнению А. Бартона, существуют две части социальной системы, влияющей на поведение. Одна из них включает индивидуальные шаблоны адаптивных и неадаптивных реакций; эти дискретные модели индивидуального поведения вызывают "неформальные" способы коллективного поведения, помогающие выходу из ситуации. Вторая часть - это формальные структуры общества, также способствующие выходу людей из экстремальной ситуации.

Существуют также культуральные теории, которые рассматривают кросс-культуральные различия как в ответ на экстремальное воздействие, так и на способы выхода из ситуации. Е. Кварантелли и Д. Венгер считают, что культуральные различия в реакциях - это "выдумка, миф, созданный средствами массовой информации". В свою очередь Р. Бонн, П. Болтон нашли значительные различия в реакциях на ситуацию со стороны культур, классов и этнических сообществ. Они подчеркивают важность учета этих особенностей при оказании помощи и поддержки пострадавших, и полагают, что представители коллективистских культур более склонны дожидаться помощи от других, чем представители индивидуалистских культур, большинство из которых предпочитает брать свое спасение в собственных руки [84, С. 406].

Некоторые культуры считают, что «эмоции – это нехорошо», воспринимают их как неуместное нарушение общественного спокойствия и приличий. Однако существует теория, которая принимает эмоции как абсолютно позвольительные проявления реакций здорового организма на стресс при условии их свободного выражения. В основе этой теории лежат ранние труды З. Фрейда. Ее сторонники призывают не сдерживать свои эмоции в стрессовой ситуации, а выплескивать их наружу [85].

Таким образом, можно говорить о бессознательном и сознательном, пассивном и активном, а также психологическом и социальном в поведении человека, попавшего стрессовую ситуацию. Рассмотрим подробнее пассивные и активные формы поведения в стрессовой ситуации, так как именно этот элемент по нашему мнению является наиболее значимым.

При пассивном характере эмоций во время стрессовых ситуации или, как их называют в научной литературе, демобилизующем стрессе деформируются вся мотивационная сфера личности и ее адаптивно-поведенческие навыки, нарушается целесообразность действий, ухудшаются речевые возможности [86]. При встрече с опасностью человек испытывает чувство полной растерянности. Ясно осознавая опасность, он тем не менее не знает, что предпринять в данный момент, чтобы не усугубить своё положение, и совершает беспорядочные, бессмысленные движения. В сознании мелькают десятки вариантов действия, но ни один не кажется единственно верным. В такой критический момент многое зависит от руководителя группы. Бывает, достаточно громко и чётко дать соответствующую команду, указать человеку его место, определить его действия — и растерянность проходит. Мгновенный испуг (например, в результате взрыва, схода лавины, неожиданной встречи со змеей или хищным животным) в некоторых случаях может вызвать резкую двигательную и психическую заторможенность. Человек замирает в оцепенении, не в силах совершить ни одного целенаправленного действия. Такое состояние нередко заканчивается обмороком.

Иногда пассивное поведение в стрессовых ситуациях связывают с процессом сужения сознания. Например, Истербрук считает, что по мере усиления общего возбуждения возникает сужение поля внимания, постепенно уменьшается диапазон доходящих извне сигналов, необходимых для получения достаточной информации и совершения правильных действий. Концентрация внимания вначале усиливается, поскольку устраняются прежде всего несущественные, отвлекающие внимание сигналы. Однако в дальнейшем выпадают и сигналы, важные для выполнения задачи, уровень организации действия снижается [87].

Другой тип реакции – это активная форма поведения. Такой тип поведения может характеризоваться мгновенным действием. Человек отскакивает от падающего камня, убегает от пожара, отталкивает от себя представляющий опасность предмет. Схема действия в таком случае упрощена до безусловного рефлекса: как можно дальше быть от источника опасности.

Активные формы поведения в стрессовых ситуациях также включают в себя поиск выхода из ситуации и проявление агрессии. Поиск выхода из ситуации является наиболее разумным типом поведения, т.е. следуя именно этой модели поведения, человек наиболее полно задействует свои ментальные и мыслительные ресурсы. Этот тип поведения в наибольшей степени свойствен людям, профессионально и психологически подготовленным к действиям в чрезвычайных ситуациях. Давно замечено, что, например, во время стихийных бедствий наибольшую личную организованность и выдержку проявляют люди, производственная деятельность которых связана с работой в особых условиях, — пожарные, моряки и т.д. Также часто выбирают данную модель поведения люди, привыкшие брать на себя ответственность за других, например, начальники и отцы.

Агрессия как реакция на опасность заложена в психике человека самой природой. Агрессия является одной из основных форм психологической

защиты. Об агрессивном психологическом защитном механизме в литературе содержится наиболее широкий спектр мнений, например в своих научных работах психолог С. Будасси отмечает, что в момент фрустрации агрессивный импульс направлен, в общем виде, на источник этой фрустрации. Однако не все люди реагируют агрессивно: для этого нужна первичная склонность к агрессии [88, С.79]. Существует несколько видов агрессии, основными из которых являются:

1. Прямая агрессия – как правило, обращена на источник расстройства. Может проявляться в поведении (нападение, драка, физическое воздействие, убийство) или в вербальной форме (брань, унижающие шутки или высказывания, сарказм, грубые замечания). Возможно обращение агрессии на себя (аутоагрессия): самообвинения, глубокое переживание вины.

2. Косвенная (смещенная) агрессия – направлена не непосредственно на нежелательный или неприятный объект (лицо), а на доступный объект. Этот доступный объект может быть связан с источником фрустрации, но может и не иметь к ним никакого отношения. Так, человек может просто "вылить" плохое настроение на первое попавшееся лицо. Агрессия может проявляться по отношению к тем, кто не может ответить, к беззащитным; это могут быть слабый человек, покорная жена и т.д.

Таким образом, мы кратко рассмотрели влияние стресса и стрессовых ситуаций на поведение человека. Далее в своей работе мы рассматриваем поведение в данных обстоятельствах с точки зрения пассивности и активности. Теперь обратимся к средствам языка, которые используются для передачи эмоционального состояния говорящего.

2.3 Средства выражения эмоций в языке

Язык как уникальный инструмент призван выражать не только мысли, но и чувства человека. Когнитивная теория эмоций (эмотиология), объединяющая когнитивную психологию и лингвистику, высветила новую проблематику изучения эмоциональных явлений. В исследованиях по эмотиологии используются полученные в других областях знания об эмоциях, в частности, данные когнитологии, и на их основе разрабатывается лингвистическая концепция эмоций. Поэтому вполне логично то, что эмотиологию определяют как науку о вербализации, выражении и коммуникации эмоций [89, С. 50]. В рамках этой теории эмоции рассматриваются в тесной связи с когнитивными процессами, а связь их обосновывается следующим образом: когниция вызывает эмоции, так как она эмоциогенна, а эмоции влияют на когницию, так как они вмешиваются во все уровни когнитивных процессов. Отсюда следует суть лингвистической концепции эмоций, заключающаяся в следующем: человек (субъект) отражает существующий мир, но не все подряд, а только необходимое или ценное в данный момент. «Процесс отражения эмоций регулирует эмоции, так как именно они являются посредниками отражения мира в языке за счет того, что они выражают важность объектов мира для говорящего и слушающего» [90].

Эмоциональное самовыражение часто самым непосредственным образом связано с языком. Это возможно потому, что язык есть основной вид знаковой системы, обслуживающий практически все потребности общества [91, С. 6]. Все множество эмотивной лексики и фразеологии конкретного языка передает национальную картину чувств, а определенная группировка знаков по исходным смыслам отражает эмоциональную глобальную картину чувств. Эти знания об эмоциях существенно влияют на речевое поведение [92, С. 26].

В эмотиологии принято разделение языковых единиц, объективирующих эмоции, посредством их

- а) обозначения или названия;
- б) различных видов дескрипции;
- в) непосредственного выражения в речи [90].

Первые две категории языковых единиц активно изучались учеными-филологами в последние десятилетия, в то время как последняя категория языковых единиц оставалась как бы на периферии исследований.

В языке существует пласт лексики, проявляющей ярковыраженное эмоциональное значение, такой пласт часто называют аффективной, или эмоциональной, лексикой. Чистыми знаками эмоций являются междометия.

«В общем потоке разговорной речи, - писал в свое время А. И. Германович, междометие имеет свое необходимое место: оно мгновенно выражает отношение говорящего к собеседнику, к окружающей обстановке и т. д., повышает эмоциональность высказывания, придает непосредственность и живость всему высказыванию, так как воспринимается непосредственно собеседником, передает ему свой эмоциональный заряд, воздействуя на собеседника и звуковой стороной и мимикой-жестом» [93, С. 426].

Междометия – это не индивидуальные, а «коллективные знаки эмоционального выражения». Они усваиваются из опыта предшествующих поколений, как и прочие элементы языка [94, С. 38].

Эти слова составляют совершенно особый слой лексики, поскольку у них нет предметно-логического значения. В междометиях сосредоточены все типичные черты, отличающие эмоциональную лексику:

- синтаксическая факультативность, т.е. возможность опущения без нарушения фразы;
- отсутствие синтаксической связи с другими частями предложения;
- семантическая иррадиация, которая состоит в том, что присутствие хотя бы одного слова придает эмоциональность всему высказыванию.

Многие эмоциональные слова, а междометия в особенности, выражают эмоцию в самом общем виде, даже не указывая на её положительный или отрицательный характер. "Oh", например, может выражать и радость, и печаль, и многие другие эмоции: *Oh, I'm so glad; Oh, I'm so sorry; Oh, how unexpected!* Их значение, как правило, угадывается из контекста, так как по мнению лингвистов междометия выражают только ту или иную эмоцию, которая проявляется в конкретном контексте или в конкретной ситуации [95, С. 204]. Некоторые междометия, однако, закреплены за выражением определённых эмоций; например, для выражения радости не может быть употреблено

междометие *alas*. Существуют также закрепленные фразы-междометия, такие, как *dear me, goodness gracious, my goodness* и др.

Существует несколько точек зрения на проблему функционирования междометий. Некоторые лингвисты считают, что междометиями являются только те слова и звуки, которые говорящий использует, преследуя определенную цель, т.е. рефлекторные выкрики и звуки не относятся к классу междометий. По их мнению, рефлекторные выкрики, которыми человек выражает свои чувства, а также звуки, которыми сопровождаются рефлекс, представляют собой скорее составную часть самой эмоции [96, С. 10]. Существует и другая точка зрения: представители школы «лингвистического механицизма», рассматривают междометия как одну из форм выражения «универсальных рефлексов» [97, С. 123]. В своей работе мы придерживаемся этой точки зрения и полагаем, что рефлекторные выкрики и междометия проявляют двойственную связь. Во-первых, некоторые междометия являются условным воспроизведением рефлекторных выкриков и звуков, закрепившемся в языковой практике. Во-вторых, человек, испытывающий определенные эмоции и спонтанно издающий выкрики и звуки, на бессознательном уровне все же пользуется специально предназначенными для выражения эмоций единицами из фонда родного языка, т.е. в первую очередь междометиями. Именно поэтому, мы считаем, что рефлекторные звуки и выкрики следует включить в класс междометий.

В английском языке также существует особая группа прилагательных, которые, могут приближаться в своих значениях к междометию. Это происходит благодаря их неопределенному предметно-логическому значению и большой модальной нагруженности. Например, такие прилагательные, как *wonderful, horrible, terrible, nice, awful, great* и др., уподобляются междометиям с точки зрения того субъективно-эмоционального значения, которое они несут в разном употреблении. Недаром словари часто отмечают как особые значения этих слов (кроме предметно-логических) и значения, которые они называют «*intensives*» – «усилители» [98].

Для выражения ярких эмоций в разговорной речи также часто используется так называемая нецензурная лексика. В лингвистической литературе наблюдается параллельное использование различных терминов, обозначающих данный пласт лексики (например, инвективная лексика, вульгаризмы, табуизированная лексика и т.д.). Определение границ данных терминов не является нашей задачей, поэтому мы непосредственно обращаемся к вопросу о функционировании данной лексики в процессе выражения эмоций.

Начиная с середины 80-х годов прошлого века этические нормы, фильтровавшие вульгарные выражения, стали более либеральными в современной американской языковой общности. В настоящее время в США выпущено большое количество специализированных словарей табуизированной лексики, общие толковые словари свободно включают в себя инвективы, в том числе и предельно нестандартные, а художественная литература, театр и телевидение сняли все преграды на пути вербальной эмоциональной агрессии и самовыражения. Как следствие, во много раз

возросла частотность использования нецензурных слов для выражения глубоких эмоций, как отрицательных, так и положительных.

Эмоциогенный результат восприятия какого либо события может осуществиться в форме определенного аффекта, представляющего собой интенсивную кратковременную внезапную эмоциональную вспышку, при которой сужается сознание (направляясь главным образом на источник аффекта) и снижается уровень самоконтроля человека. Вульгарные аффективы представляют собой одну из наиболее эмоциогенных языковых групп. Нецензурная лексика больше, чем какой-либо другой лексический слой, в состоянии передать «внесловесное», именно то, для чего «не хватает слов», что поддаётся передаче разве что с помощью междометий. Обращение к вульгарной лексике даёт своего рода катартический выход эмоциям [99]. Таким образом, нецензурная лексика приближается в своем функционировании к междометиям.

Исследователи отмечают, что большое значение для выражения эмоций имеют фонетические особенности речи. В первую очередь это интонация, которая многое может сказать о сиюминутном состоянии говорящего.

Музыковеды утверждают, что любую эмоцию (гнев, радость, боль, нежность, презрение и др.) можно выразить при пении мелодии без слов, и даже лишь одной гласной на одной ноте. О таких возможностях интонации говорят не только музыковеды. К.С. Станиславский считал, что чувства, возникающие у человека, рождают потребность выплеснуть их наружу через звучание. Так, например, открытый, ясный, широкий ба-а... передает неожиданность, радость, бодрое приветствие, от которого сильнее и веселее бьется сердце [100, С. 102].

В состоянии эмоционального возбуждения обычно изменяется темп и высота голоса.

Ситуативные изменения присущего человеку индивидуального темпа речи позволяют судить об изменении его состояния. Так, люди начинают говорить быстрее, когда они взволнованы, когда говорят о своих трудностях, хотят в чем-то убедить собеседника или уговорить его. Медленная речь может свидетельствовать об усталости, угнетенном состоянии или плохом самочувствии. Одна и та же фраза («Прости, я сам(а) все расскажу»), произнесенная по просьбе исследователей профессиональным актером с разными эмоциональными оттенками, имела средний темп произнесения (слогов в секунду) при выражении радости — 5,00; печали — 1,74; гнева — 2,96; страха — 4,45. Аналогичные результаты получены при анализе эмоциональной выразительности вокальной речи [101].

Эмоциональное содержание сообщения может также несколько изменять звуковысотные характеристики. Так, гнев сопровождается увеличением звонкости, «металличности», а страх делает голос «глухим», «тусклым», «сдавленным» [101]. Однако здесь не все однозначно. Например, Я. Рейковский говорит, что такие проявления, как изменение силы голоса или дрожание голоса, обусловлены врожденными механизмами. Иногда сильное возбуждение может, наоборот проявляться в уменьшении силы голоса (человек «шипит от

ярости»). Эта форма является следствием сочетания врожденной тенденции к усилению голоса под влиянием эмоций и приобретенной способности не издавать слишком сильных звуков. Ссылаясь на наблюдения Вудвортса и Шлосберга, Я. Рейковский замечает, что отдельные интонационные колебания высоты тона голоса могут охватывать целую октаву. Ученый отмечает, что неоднократно предпринимались попытки выявить при помощи звукозаписи вызываемые эмоциями изменения голоса, однако в виду множества факторов толкование результатов не может быть признано однозначным. Говоря о возможностях определения переживаемых эмоций по голосу, его тембру и интонации необходимо учитывать индивидуальные особенности человека [102, С. 134].

Интонация также имеет непосредственно прагматическую функцию. Ведь, как известно, интонация отличает предложение от простой группы слов, поставленных рядом. Даже если эти слова связаны друг с другом по существующим в данном языке грамматическим правилам: без интонации они будут представлять собой лишь потенциальное предложение. Особое значение интонация приобретает в однословных предложениях, и если, например, словоформа *come* (повелительное наклонение) произнесена без соответствующей интонации, то неясно, что она означает — повеление, приглашение или просьбу (ведь слово, взятое само по себе, интонации не имеет). Однако слово, произнесенное с определенной интонацией, уже есть предложение, имеющее определенную целевую направленность.

Восприятие эмоциональной информации зависит от степени выраженности эмоции в голосе и ее вида. Исследования показали большую надежность восприятия таких эмоций, как гнев и страх, по сравнению с эмоциями радости. Для характеристики эмоциональной импрессивности, т.е. способности человека к восприятию эмоциональной информации, используется понятие «эмоциональный слух». Если фактический речевой слух обеспечивает способность человека воспринимать вербальное смысловое содержание речи, то эмоциональный слух — это способность к определению эмоционального состояния говорящего по звуку его голоса. Степень развитости эмоционального слуха коррелирует с эмпатией — постижением состояний другого человека в форме сопереживания [101].

Чувства и эмоции практически невозможно выразить с помощью только одного языкового средства. Как правило, для создания эмоционального фона эмотивные средства используются в комплексе.

Многозначность эмотивных лексических единиц не вызывает трудностей у носителей языка, так как разнообразные значения подсознательно усваиваются во время общения в социуме. Реализация значения многозначных эмотивных средств, происходит с помощью невербального контекста, т.е. знания самой ситуации коммуникации.

ВЫВОДЫ

Стрессовая ситуация — это событие, которое характеризуется высокой субъективной значимостью, полным или частичным отсутствием контроля и возможности прогнозирования, что вызывает у индивида сильное

эмоциональное напряжение, обуславливающее возникновение специфических поведенческих, в том числе и речевых, реакций. В своей работе мы рассматриваем только события, отличающиеся небольшой продолжительностью. Мы считаем, что именно в момент своего возникновения стрессор является параметром ситуации, который можно рассматривать с точки зрения его прагматической значимости для выбора той или иной модели поведения. При изучении поведения человека, находящегося в стрессовой ситуации, можно говорить о бессознательном и сознательном, пассивном и активном, а также психологическом и социальном компонентах

3 ОСОБЕННОСТИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СТРЕССОВЫХ СИТУАЦИЯХ

Данный раздел исследования посвящается прагматическому анализу речевого поведения человека в стрессовых ситуациях. В работе анализируются как ситуации, которые являются стрессовыми без учета индивидуальных факторов (преступление, катастрофа), так и ситуации с их учетом (смерть, плохая новость, паника).

3.1 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «преступник - жертва»

Рассматриваемая нами ситуация «преступник - жертва» является разновидностью стрессовой ситуации. Мы рассматриваем данную ситуацию только с позиции жертвы, так как поведение преступника необходимо рассматривать в рамках психологии искаженных состояний, что не является целью нашей работы.

Исходя из параметров, приведенных выше, рассматриваемую нами ситуацию с позиции жертвы можно охарактеризовать следующим образом:

- высокая валентность – для человека инстинкт выживания является одним из ведущих, поэтому естественно, что ситуация непосредственно угрожающая жизни, обладает большой значимостью и высокой стрессогенностью;
- низкая степень контролируемости – в рассматриваемой нами ситуации у человека практически нет возможности повлиять на ход событий, жертва является слабой стороной общения и постоянно испытывает давление со стороны более сильного и агрессивного преступника, хотя в обычных ситуациях на общение могут влиять все участники;
- высокая неопределенность – предугадать действия и реакции преступника (особенно с нарушениями психики) практически невозможно;
- низкая повторяемость и осведомленность – как правило, люди редко сталкиваются с подобными ситуациями, поэтому об опыте как таковом говорить не приходится.

Отношения между коммуникантами предстают как ассиметричные, коммуниканты находятся в неравных позициях:

- преступник выступает инициатором общения, по сути, он определяет основные параметры речевой ситуации (время, место, характер общения), преступник задает определенный стимул, ожидая реакции от адресата, как правило, его поведение отличается агрессивностью и до некоторой степени фамильярностью, он берет на себя роль бога, правящего судьбами других. Если говорить о речевых стратегиях, то, как правило, преступник использует стратегию сближения в ее агрессивной форме, он вторгается в личностную сферу адресата, не спрашивая у последнего согласия;

- жертва же, наоборот, находится в слабой позиции, она подвергается психологическому воздействию, не имеет свободы выбора и может реагировать только в пределах, заданных инициатором.

В разных случаях и у разных людей одни и те же эмоции могут носить активный или пассивный характер. Страх, например, может тормозить одних людей и мобилизовать других [103, С. 283]. Поэтому выбор той или иной стратегии зависит от личностных характеристик жертвы.

Можно предположить, что в иерархии целей (а как известно, в реальном общении говорящий часто преследует более, чем одну цель) наиболее важной для жертвы является цель предотвратить опасные для нее действия со стороны преступника.

При анализе фактического материала мы пришли к выводу, что разнообразные реакции жертвы можно свести к двум основным стратегиям: стратегии подчинения коммуникативной цели преступника и стратегии противодействия. Первая не изменяет речевую ситуацию; вторая же призвана компенсировать слабость позиции и перехватить инициативу.

Рассмотрим реакции в рамках стратегии подчинения коммуникативной цели преступника более подробно. Речевые тактики этой стратегии различаются по степени активности коммуниканта.

Первая тактика данной стратегии представляет собой отсутствие вербальных реакций, в этом случае сильный стресс мешает жертве предпринять что-либо для спасения своей жизни. Данный тип реакции рассматривается нами как тактика для получения наиболее полной картины поведения человека в рассматриваемой ситуации.

INT. BASEMENT LOBBY. Alone, Maureen moves for the stairs when a FIGURE emerges from the shadows. A GHOST MASKED SHAPE appearing behind her... LUNGING FOR HER, grabbing her, spinning her around. She SCREAMS MADLY as the Ghost starts LAUGHING.

[ФОЙЕ В КИНОТЕАТРЕ. Марин одна, она направляется к лестнице, когда из темноты возникает фигура. Призрак в маске появляется позади нее... Он бросается к ней, хватая и разворачивает к себе. Она кричит как сумасшедшая, а призрак начинает смеяться.]

Отсутствие вербальных реакций также характерно и для тактики ожидания дальнейшего развития событий. В отличие от первого типа реакций, в данном случае молчание носит тактический характер: целью коммуниканта является получение времени, необходимого для анализа ситуации или выбора дальнейших действий.

MURDERER. Smile for the camera.

Sidney remains silent.

MURDERER. You must be dealing with some serious trust issues right about now.

Sidney says nothing. She edges away, moving to the wall.

[УБИЙЦА. Улыбнись в камеру.

Сидни продолжает молчать.

УБИЙЦА. Ты должно быть не знаешь кому сейчас доверять.

Сидни ничего не говорит. Она медленно отходит к стене.]

В некоторых случаях речевое поведение жертвы характеризуется отсутствием осознанных вербально-развернутых речевых поступков. В их речи наблюдается неконтролируемое спонтанное выражение эмоций с помощью восклицаний-междометий. Например, “*Oh my God*” и “*Jesus!*” говорится в минуты шока, наивысшего напряжения и волнения [104, с. 68]. Также часто встречаются лексические единицы, относящиеся к сниженной лексике: “*Fuck!*” “*Shit!*”, которые являются непосредственной эмоциональной реакцией в момент шока. В словарях эти лексемы приводятся с пометой «груб.», однако следует отметить, что в данном случае эти ругательства выполняют междометную, а не оскорбительную функцию.

He watches as the GHOST stands still, unmoving, knife raised.

KENNY. JESUS...FUCK...

The GHOST takes a silent step forward.

[Он видит, что ПРИЗРАК стоит на месте не двигаясь, с занесенным ножом в руке.

КЕННИ. ИИСУСЕ... ЧЕРТ...

ПРИЗРАК делает бесшумный шаг вперед.]

Gale stops cold.

GALE. What?

SIDNEY. Oh my God.

[Гейл замирает от ужаса.

ГЕЙЛ. Что?

СИДНИ. О Боже.]

Dewey spins around. He reaches for the gun he no longer carries.

DEWEY. Dammit!

[Дьюи оборачивается, пытается выхватить пистолет, но его уже нет.

ДЬЮИ. Проклятье!]

Следующий тип реакции на угрожающую ситуацию можно условно обозначить как отрицание: жертва не в состоянии поверить в происходящее, что и отражается в ее речевом поведении. Отрицание – это один из основных механизмов психологической защиты, проявляющийся в избавлении индивидуума от угрожающих переживаний, вызванных окружением, путем отгораживания от их существования [105].

Cotton tosses Gale's body down into the orchestra pit. He turns, facing Sidney. The bloody knife in hand.

SIDNEY. NOOO!

[Коттон бросает тело Гейл в оркестровую яму. Он поворачивается и смотрит на Сидни. У него в руке окровавленный нож.

СИДНИ. НЕЕЕТ!]

The killer shakes his head angrily, stalks towards his prey.

SARAH (screaming). No! No! Noooo!

[Убийца сердито трясет головой и устремляется к своей добыче.

САРА. Нем! Нем! Heeeeem!]

Gale turns to the murderer.

GALE. Jesus. It can't be.

[Гейл разворачивается к убийце.

ГЕЙЛ. Иисусе. Этого не может быть.]

Как мы видим, отрицание эксплицируется с помощью отрицательных частиц *no* и *not*, причем первая, изначально обладая большей самостоятельностью и экспрессивностью, может быть усилена повтором и повышением силы голоса преимущественно при высоком нисходящем тоне.

При отсутствии непосредственной угрозы, например, при разговоре по телефону, когда речевая ситуация не характеризуется единством места, жертва может не воспринять угрозы преступника всерьез и выразить свое недоверие. Данное намерение говорящего прямо эксплицируется в семантической структуре высказывания, как правило, используются такие слова, как *joke*, *ridiculous*, *trick*, *shitting* и др.

CASEY. Listen, asshole...

MAN (deadly serious). NO, YOU LISTEN, YOU LITTLE BITCH. IF YOU HANG UP ON ME AGAIN I'LL GUT YOU LIKE A FISH. UNDERSTAND?

Total silence. He has gotten her full attention.

CASEY. Is this some kind of a joke?

MAN. More of a game, really.

[КЕЙСИ. Слушай, придурок...

МУЖЧИНА (очень серьезно). НЕТ, ЭТО ТЫ ПОСЛУШАЙ, МАЛЕНЬКАЯ СУЧКА. ЕСЛИ ТЫ ОПЯТЬ ПОЛОЖИШЬ ТРУБКУ, Я РАСПОТРОШУ ТЕБЯ КАК РЫБУ. ПОНЯЛА?

Мертвая тишина. Он полностью завладел её вниманием.

КЕЙСИ. Это какая-то шутка?

МУЖЧИНА. Скорее игра.]

VOICE. I mean, I'm standing right outside the LADIES ROOM door at the PLAZA THEATER. Your girlfriend Christine is in there. She's all alone. Everyone's in the auditorium waiting for the film to start. (laughs coldly) I've got my knife.

BEN (turning pale). Listen you sick fuck, is this your idea of a joke?

[ГОЛОС. Я говорю, что сейчас стою у двери женского туалета в кинотеатре Плаза. Твоя подружка, Кристин, там внутри. Она совершенно одна. Все ждут, когда начнется фильм. (холодно смеется) У меня с собой нож.

БЕН (побледнев). Слушай ты, псих, это что, по-твоему, шутка?]

Для выражения недоверия жертва также может использовать сам глагол верить (*believe*).

VOICE. I may very well do that, Stu. In the meantime, think about what kind of device has a telescopic sight mounted on it.

STU. What? You mean... like a rifle?

VOICE. A high-powered .30 calibre bolt action Remington 700 with a state of the art Henzholdt sniperscope. And you're in the cross hairs, Stu.

STU. I'm supposed to believe that?

VOICE. There's only one way I can prove it to you. Hang up the receiver and find out.

[ГОЛОС. Я вполне способен это сделать, Стю. А тем, временем подумай, на что может быть прикреплен оптический прицел.

СТЬЮ. Что? Ты имеешь в виду... винтовка?

ГОЛОС. Мощный 30-калиберный Ремингтон 700 с самым современным перископическим прицелом. И на прицеле ты, Стью.

СТЬЮ. И я должен в это поверить?

ГОЛОС. Я могу доказать тебе это только одним способом. Повесь трубку и узнаешь.]

В синтаксическом плане высказывания в рамках данной тактики оформляются как вопрос.

Наиболее активной тактикой, которая, однако, не компенсирует слабость позиции жертвы, является мольба.

COTTON. *It's perfect, Sidney. No one will ever suspect me. I have proof. I'm the victim. I get my revenge and make some fast cash.* SIDNEY. *Please, Cotton, don't do this.*

[КОТТОН. Все просто идеально, Сидни. Никто меня не заподозрит. У меня есть доказательство, я жертва. Я отомщу и заработаю денег. СИДНИ. Пожалуйста, Коттон, не делай этого.]

MAN. *Here's how we play. I ask a question. If you get it right-Steve lives. Her body quivers.*

CASEY. *Please don't do this... No...please.* MAN. *I'll even give you a warm up question.* CASEY. *Don't do this. I can't... I can't think.*

[МУЖЧИНА. Играем так. Я задаю вопрос. Отвечаешь правильно - Стив живёт.

Она дрожит.

КЕЙСИ. Пожалуйста, не надо... Нет. Пожалуйста... МУЖЧИНА. Я даже дам тебе вопрос для разминки. КЕЙСИ. Не делай этого. Я не могу... Я не могу думать.]

VOICE. *I didn't expect her to show up here. But since she has - I'll improvise.*

STU. *Don't. Please don't. I'm sorry. I'm talking to you again. I'll talk all you want!*

[ГОЛОС. Я не думал, что она появится. Но так как она пришла – буду импровизировать.

СТЬЮ. Не надо. Пожалуйста, не надо. Прости, я опять с тобой разговариваю. Я скажу все, что ты хочешь!]

Характерным индикатором данной иллюкутивной функции является повелительное наклонение глагола, категоричность которого смягчена модальным словом “*please*”. Другой особенностью речевых актов мольбы является отрицательная форма глагола, так как речевое воздействие направлено именно на предотвращение нежелательных действий преступника.

Наряду с мольбой, жертва также может использовать аргументацию, надеясь, произвести воздействие не только на чувства, но и на разум и логику адресата.

STU. *What did he do?*

VOICE. *He hung up - so I disconnected him permanently.*

STU. *Please - don't do it to me. You got no reason to do it to me.*

[СТЬЮ. Что он сделал?

ГОЛОС. Он повесил трубку – поэтому я отключил его... навсегда.

СТБЮ. Пожалуйста – не убивай меня. У тебя нет причин для этого.]

STU. (into pay phone) Why did you do that to her? She never did you any harm.

VOICE. How would you know? Everybody does harm to somebody. And then they try their best to forget it.

STU. Maybe me -- but not her. Whatever I've done, there's no reason to take it out on her.

[СТБЮ. (в трубку платного телефона) Почему ты сделал с ней это? Она не сделала тебе ничего дурного.

ГОЛОС. Откуда ты знаешь? Каждый причиняет боль кому-то, а потом делает все, чтобы забыть об этом.

СТБЮ. Возможно я, но не она. Что бы я ни сделал, у тебя нет причин вымещать злость на ней.]

Речевые тактики второй стратегии – стратегии противодействия – различаются по степени агрессивности речевого поведения. Агрессия является одной из основных форм психологической защиты. Об агрессивном психологическом защитном механизме в литературе содержится наиболее широкий спектр мнений, например в своих научных работах психолог С. Будасси отмечает, что в момент фрустрации агрессивный импульс направлен, в общем виде, на источник этой фрустрации. Однако не все люди реагируют агрессивно: для этого нужна первичная склонность к агрессии [88, С. 97].

Наименее агрессивной тактикой является тактика провокаций. Хотя, по сути, эта тактика представляет собой вызов, а не наступление, в ней заложен отрицательный эмоциональный заряд, который может быть расценен как агрессия, нанесение урона [106, С. 219-232].

В ситуациях сильного стресса имеет место процесс сужения сознания: в данном случае все сознание жертвы сосредоточено на непосредственной угрозе; эмоциональное напряжение достигает такой силы, что человек желает, чтобы развязка наступила как можно скорее, а какой она будет уже не так важно. С другой стороны вызов может быть интерпретирован преступником как выражение сомнения в реальности его угроз, что несомненно задевает и унижает его. Применяя тактику провокаций, говорящий использует императивы, описывающие действие, которое в реальности является нежелательным для говорящего.

SIDNEY. What do you want? MAN'S VOICE. To see every ounce of blood drain from your body.

Sidney doesn't flinch. She holds steady.

SIDNEY. Then come and get me.

And with that Sidney hangs up the phone, SLAMMING it down.

[СИДНИ. Чего ты хочешь? МУЖСКОЙ ГОЛОС. Увидеть, как кровь капля за каплей покидает твое тело.

Сидни даже не морщится, она собрана.

СИДНИ. Тогда приди и поймай меня.

Сказав это, Сидни с силой бросает трубку.]

VOICE. Hard part's over. Drop your arm and point it like you'd point your finger and squeeze.

STU. No. You do it. If you want me dead, then fucking murder me!

[ГОЛОС. Трудная часть позади. Опустит руку, направит свой палец и нажмет на курок.

СТЬЮ. Нет. Сам так делай. Если хочешь видеть меня мертвым, тогда возьми и убей меня.]

Далее по шкале проявления агрессивности в речевом поведении находится речевая тактика требований. Требования предполагают непосредственное речевое воздействие на адресата – говорящий активно вмешивается в область интересов собеседника, выражает свою волю для того, чтобы добиться от адресата выполнения желаемого действия. Прямое речевое воздействие осуществляется посредством повелительного наклонения.

Sidney's entire body goes weak...his VOICE moving through her.. invading her. She CRIES OUT.

SIDNEY. NOOOOOO... MAN. (from phone) Poor Billy-boyfriend. An innocent guy doesn't stand a chance with you. SIDNEY. LEAVEMEALONE!

[Чудовищная слабость охватывает Сидни... его ГОЛОС пронизывает ее с головы до пят... Она начинает КРИЧАТЬ.

СИДНИ. НЕЕЕЕЕЕТ..... МУЖЧИНА. (из трубки) Бедненький паренек Билли. У бедняжки нет с тобой никаких шансов. СИДНИ. ОСТАВЬМЕНЯВПОКОЕ!]

VOICE. This takes all the guesswork out of it. You know exactly where to expect it before I even tighten my finger on the trigger.

STU. Don't tighten. Don't even tickle that fucking finger.

[ГОЛОС. Теперь гадать ни к чему. Ты точно знаешь, откуда ожидать пулю, еще до того, как я нажму на курок.

СТЬЮ. Не нажимай. Даже не двигай своим чертовым пальцем.]

Stu realizes the sniper now has Kelly in his sights.

STU. No!

VOICE. What was that? Louder, Stu. We must have a bad connection.

STU. Leave her out of it.

[Стью понимает, что стрелок обратил свое внимание на Келли.

СТЬЮ. Нет!

ГОЛОС. Что это было? Громче, Стью. Должно быть связь плохая.

СТЬЮ. Не трогай ее.]

Речевая тактика оскорблений также относится к агрессивному поведению и направлена на отчуждение, отдаление и одновременно на явное унижение, подавление адресата. Язык представляет широкие возможности для подобного поведения, обеспечивая нас устоявшейся системой выражений – более или менее обидных и оскорбительных [106, с. 219-232]. Ситуация «преступник - жертва» характеризуется высокой стрессогенностью, поэтому жертва спонтанно выбирает наиболее сильные и грубые единицы инвективной лексики.

Tom screams, staggers backwards right into the arms of THE GHOST.

TOM. You fucker!

The ghost grabs him by the throat, begins choking him mid-air.

TOM. Fucker!

*[Том вскрикивает, и неловко отступает прямо в руки Призрака
ТОМ. Ублюдок!]*

Призрак поднимает его за горло и начинает душить.

ТОМ. Ублюдок!]

HALLIE. Oh, Sid, you're sounding desperate. I guess fearing death makes one anxious. SIDNEY. You fucking freaked out movie nut psychos.

[ХЕЛЛИ. О, Сид, похоже ты в отчаянье. Думаю, страх смерти заставляет людей нервничать. СИДНИ. Вы чертовы извращенцы, кино-психи.]

Интересно, что оскорбление может совершаться не только с помощью ругательств, но и через референцию – отсылку к другому человеку, известному своими отрицательными качествами.

SIDNEY. Why Mrs. Loomis? DEBBIE SALT. Where should we start? Your mother ruined my marriage by sleeping with my husband. You ruined my family by killing my son. Gale aired it to the world. Should I go on...isn't that enough? GALE. Jesus, you're just as whacked as your son.

[СИДНИ. Почему Миссис Лумис? ДЕББИ СОЛТ. С чего начать? Твоя мать разрушила наш брак, переспав с моим мужем. Ты разрушила мою семью, убив моего сына. Гейл рассказала об этом всему миру. Мне продолжать? ГЕЙЛ. Иисусе, ты такая же сумасшедшая, как и твой сын.]

Наиболее агрессивной тактикой является тактика угроз. Речевые акты угрозы или менасивные речевые акты являются средством речевого воздействия говорящего на адресата, направленным на изменения в его деятельностной или эмоциональной сферах, путем апелляции к его (адресата) чувству страха или опасения [107].

Для менасивов характерно употребление глагола в форме будущего времени, так как намерения говорящего относятся к категории будущности. К лексическим средствам, усиливающим интенсивность воздействия, относятся глаголы деструктивной семантики и инвективы.

Другой особенностью менасивов является наличие коррелятивных пар агентивность-пациентивность [107]. Пациентом выступает преступник, обозначенный в локутивном акте личным местоимением 2-го лица единственного числа. Что касается агента, то необходимо отметить, что применение угроз зависит от субъективной самооценки говорящего – если жертва считает себя способной осуществить угрозу, то обозначает себя как исполнителя:

VOICE. You tell me. MILTON. It's you. The saboteur who's been fucking up my movie! (a beat) I swear to God if you don't stop I'll find you and have you killed!

[ГОЛОС. Ты мне скажи. МИЛТОН. Это ты. Вредитель, который испоганил мой фильм! Клянусь богом, если ты не остановишься, я найду тебя и убью!]

VOICE. And I've got my eyes set on a technical advisor named Dewey Rielly. The killer laughs coldly. Sidney wanes.

SIDNEY (crying). If you lay a hand on him I'll fucking kill you!

[ГОЛОС. Я положил глаз на технического консультанта, Дьюи Райлли.

Убийца холодно смеется. Сидни съезживается.

СИДНИ (плача). Если тронешь его хоть пальцем, я убью тебя!]

VOICE. You seem to be familiar with the STAB movies. Here's how we play. I ask you a question. You get it right, your girlfriend lives. You answer wrong, she dies.

BEN. I swear to God if you lay a finger on her I'll fucking kill you!

[ГОЛОС. Ты, кажется, знаком с фильмами STAB. Вот как мы поиграем. Я задаю тебе вопрос. Отвечаешь правильно, твоя подружка живет. Отвечаешь неверно – и она умирает.

БЕН. Клянусь Богом, если ты хоть пальцем к ней прикоснешься, я убью тебя!]

Если же жертва не обладает качествами необходимыми для осуществления ответной агрессии, то она обращается за «помощью» к тем, кто может быть воспринят преступником как более сильный и более авторитетный противник:

CASEY. Look, enough is enough. You had your fun now you better leave me alone or else... MAN. Or else what?

CLOSE ON her face, her mind thinking, calculating...

CASEY. My boyfriend will be here any second and he'll be pissed when I tell him... he'll be here any second and your ass better be gone. MAN. Sure... CASEY. I swear it. And he's big and plays football and will beat the shit out of you.

[КЕЙСИ. Слушай, всё, хватит. Ты посмеялся и хватит, тебе лучше оставить меня в покое, а то... МУЖЧИНА. А то что?

КРУПНЫЙ ПЛАН ее лица, она отчаянно пытается что-то придумать...

КЕЙСИ. Мой парень будет тут с минуты на минуту, и он рассердится, когда я ему скажу... он может прийти в любую секунду. И тебе лучше уносить отсюда свою задницу. МУЖЧИНА. Ну да... КЕЙСИ. Клянусь. И он сильный, и играет в футбол, и выбьет из тебя всю дурь.]

VOICE . I want to finish what I started. I want to finish the game. SIDNEY. You sick fuck I'm tracing this call as we speak! The police are gonna nail your ass!

[ГОЛОС. Я хочу завершить то, что начал. Я хочу закончить игру. СИДНИ. Ты, псих, пока мы говорим твой номер определяется. Полиция прижмет твою задницу!]

Иногда агрессия речевого поведения переходит также и во внешнее действие:

JENNIFER comes dodging out of the kitchen wielding a butcher knife.

JENNIFER (screaming). DIE MOTHER FUCKER! DIE! DIE! DIE!

[ДЖЕННИФЕР, пригибаясь, выбегает с ножом из кухни.

ДЖЕННИФЕР (кричит). УМРИ УБЛЮДОК! УМРИ! УМРИ! УМРИ!]

Особое положение занимает тактика вопросов: она не относится ни к стратегии подчинения коммуникативной цели преступника, ни к стратегии противодействия, так как не компенсирует слабость позиции жертвы и не содержит признаков речевой агрессии.

С психологической точки зрения, если человек, находящийся в стрессовой ситуации, начинает задавать вопросы, то он начинает анализировать свое положение, что означает снижение эмоциональной напряженности за счет включения в действие интеллектуального компонента сознания [82].

С точки зрения лингвистической прагматики главная цель речевого акта вопроса заключается в получении от собеседника некоторой информации,

таким образом, тактика вопросов позволяет жертве получить информацию, на основе, которой она может выстраивать свое дальнейшее поведение.

В стрессовых ситуациях преобладают специальные вопросы, т.е. вопросы, содержащие в своей структуре вопросительные местоимения. Главной характеристикой подобных вопросов является конкретный характер и узконаправленное, точечное вычленение информации. К наиболее частотным вопросам – реакциям на угрозу со стороны преступника – можно отнести три вида вопросов:

А) вопросы о личности преступника:

VOICE. Don't you want to know how you can help, Sidney? Are you listening to me, huh?

SIDNEY. Who the fuck is this?

[ГОЛОС. Ты не хочешь знать, чем ты мне можешь помочь, Сидни? Ты слушаешь меня, э?]

СИДНИ. Кто это, черт побери?]

VOICE. Hello Sidney.

The VOICE. Sidney closes her eyes.

SIDNEY. Who are you?

[ГОЛОС. Привет, Сидни.

Тот самый голос. Сидни закрывает глаза.

СИДНИ. Кто ты?]

Б) вопросы о его мотивах:

SIDNEY. Why Mrs. Loomis?

DEBBIE SALT. Where should we start? Your mother ruined my marriage by sleeping with my husband. You ruined my family by killing my son. Gale aired it to the world. Should I go on...isn't that enough?

[СИДНИ. Почему Миссис Лумис?

ДЕББИ СОЛТ. С чего начать? Твоя мать разрушила наш брак, переспав с моим мужем. Ты разрушила мою семью, убив моего сына. Гейл рассказала об этом всему миру. Мне продолжать?]

Sidney's eyes go back and forth between the two. Sid's face appears completely tortured.

SIDNEY. Why?

[Сидни смотрит то на одного, то на другого. Ее лицо искажено мукой.

СИДНИ. Почему?]

CASEY. (begging) Please don't hurt him.

MAN. That all depends on you.

CASEY. Why are you doing this?

Tears find their way, streaming down Casey's face.

MAN. I wanna play a game.

[КЕЙСИ. (умоляюще) Пожалуйста, не трогай его.

МУЖЧИНА. Все зависит от тебя.

КЕЙСИ. Зачем ты это делаешь?

Слезы скатываются по лицу.

МУЖЧИНА. Я хочу поиграть.]

В) вопросы о его требованиях:

VOICE. Do you think it's over Sidney? Do you?

SIDNEY. W-what do you want?

[ГОЛОС. Ты думаешь, что это конец, Сидни? Правда?

СИДНИ. Ч-что вам надо?]

SIDNEY. What do you want?

MAN'S VOICE. To see every ounce of blood drain from your body.

[СИДНИ. Чего ты хочешь?

МУЖСКОЙ ГОЛОС. Увидеть, как кровь капля за каплей покидает твое тело.]

JENNIFER. It's him! It's the killer!

Gale rips the phone out of Jennifer's hands.

GALE (into phone). Listen you sick bastard, what the fuck do you want?

[ДЖЕННИФЕР. Это он! Убийца!

Гейл выхватывает телефон из рук Дженнифер.

ГЕЙЛ (в трубку). Послушай, ты, псих, какого черта тебе от нас надо?]

Итак, мы рассмотрели речевое поведение человека в стрессовой ситуации «преступник - жертва», и пришли к выводу, что реакции жертвы соответствуют двум речевым стратегиям: стратегии подчинения коммуникативной цели преступника, в которой можно выделить тактики пассивности, отрицания, мольбы, и стратегии противодействия, в которой выделяются тактики требований, вызова, оскорблений и угроз. Промежуточное положение между этими тактиками занимает тактика вопросов. Речевые акты каждой тактики обладают специфическими характеристиками и индикаторами, позволяющими определить их иллокутивную функцию.

3.2 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «катастрофа»

Катастрофа (от др.-греч. катастроφή «переворот, ниспровержение; смерть») — происшествие, возникшее в результате природной или техногенной чрезвычайной ситуации, повлёкшее за собой гибель людей или какие-то другие непоправимые последствия. По мнению психологов, психологические последствия происшедшего не так очевидны, как сам факт катастрофы; может потребоваться гораздо больше времени для того, чтобы оправиться от возникших психических деформаций, вызванных трагедией, чем для ликвидации материального и морального ущерба [108].

Прежде чем обратиться к прагматическому анализу речевого поведения человека в ситуации «катастрофа», необходимо рассмотреть прагматически-релевантные признаки данной ситуации.

Исходя из используемых нами параметров стрессовой ситуации, приведенных выше, данная ситуация характеризуется следующими особенностями:

- высокая валентность — для человека инстинкт выживания является одним из ведущих, поэтому естественно, что ситуация непосредственно

- угрожающая жизни, обладает большой значимостью и высокой стрессогенностью;
- низкая степень контролируемости – во время катастроф и несчастных случаев у человека практически нет возможности повлиять на ход событий, так как он имеет дело не с другим человеком, а с разбушевавшейся стихией или непреодолимым стечением обстоятельств;
- высокая неопределенность – человек в большинстве случаев не может спрогнозировать возникновение катастрофы, а тем более несчастных случаев, обстоятельств, подвергающих его здоровье и даже жизнь опасности, развитие событий в данных обстоятельствах также не поддается сиюминутному анализу;
- низкая повторяемость – как правило, люди редко сталкиваются с подобными ситуациями, поэтому об опыте как таковом говорить не приходится;
- низкая осведомленность – зная о том, что в мире происходит много катастроф и еще больше несчастных случаев, чаще всего мы не допускаем мысли о том, что это может произойти и с нами.

В данном разделе работы нам представляется целесообразным рассмотреть и ситуации несчастных случаев, так как их характеристики совпадают с характеристиками ситуации «катастрофа».

Для ситуаций данного типа не характерна строго определенная структура взаимоотношений между участниками; свидетелями или потерпевшими в катастрофе, аварии или других несчастных случаях могут оказаться как близко знакомые, так и совершенно не знакомые люди, вступающие как в симметричные, так и ассиметричные отношения.

Как уже отмечалось ранее, одни и те же эмоции могут провоцировать как активное, так и пассивное поведение. По мнению Рубенштейна С.Л., «даже там, где человек оказывается во власти событий, с которыми он в конечном счете не в силах совладать, ход которых в целом не от него зависит, он неизбежно в какой-то мере либо содействует ему, давая вовлечь себя, либо противодействует ему, хотя бы и безуспешно, во всяком случае так или иначе относится к происходящему» [109, с 493]. Определяющим фактором в выборе поведения являются психологические характеристики личности, такие как темперамент, самооценка, стрессоустойчивость и т.д.

Анализ фактического материала показал, что реакции людей в случае различных катастроф сводятся к двум стратегиям: пассивному подчинению ходу событий и активному противодействию обстоятельствам.

Речевые тактики первой стратегии различаются по степени активности личности. Первая тактика, входящая в эту стратегию, заключается в отсутствии вербальных реакций и пассивном ожидании дальнейших событий. Строго говоря, данный тип реакции может рассматриваться как тактика с большим допущением, ведь в данном случае не присутствует какая-либо коммуникативная цель, которую данная тактика призвана реализовать. Данный тип реакции рассматривается для получения наиболее полной картины поведения человека в ситуации катастрофы.

Wind. Screams. Dying Engines, a deafening blare. ALEX AND TOD SCREAM, pale, knowing there is no hope, no escape as the ENGINES DIE. The cabin begins to tilt downwards...

[Ветер. Крики. Двигатели гложут с оглушительным гудением. АЛЕКС И ТОД КРИЧАТ, осознавая, что надежды нет, спасения нет, когда ДВИГАТЕЛИ ОТКАЗЫВАЮТ. Кабина самолета опрокидывается вниз.]

CRASH! Flying debris misses Kimberly and Thomas by inches! Kimberly cries in horror into Thomas' shoulder.

[ГРОХОТ! Летящие осколки минуют Кимберли и Томаса лишь на несколько дюймов! Кимберли кричит в ужасе, уткнувшись Томасу в плечо.]

Сильнейший эмоциональный стресс мешает человеку не только действовать, но и говорить. Следует отметить, что отсутствие вербальных реакций характерно не только для людей, непосредственно участвующих в происшествии, но и для тех, кто являются просто свидетелями.

In the b.g. the 747 head and taillights suddenly, violently, ERUPT into a gigantic fireball of flame. CAMERA SWEEPS INTO ALEX... stunned as he turns to the window... Billy Hitchcock walks backward from the window, shocked. Ms. Lewton drops to her chair as her legs give out.

[На заднем фоне огни рейса 747 внезапно взрываются и превращаются в гигантский огненный шар. КАМЕРА НАЕЗЖАЕТ НА АЛЕКСА... ошеломленно повернувшегося к окну. Билли Хичкок, шокированный, отходит подальше от окна. Ноги Миз Льютон подгибаются, и она падает в кресло.]

С описанной выше реакцией тесно соприкасается использование восклицаний, одно из главных языковых средств экспликации эмоциональных состояний человека.

The image is shocking, unbelievable, unthinkable.

MOLLY BROWN. God Almighty.

The great liner's lights flicker.

[Зрелище ужасающее и невообразимое.

МОЛЛИ БРАУН. Боже всемогущий.

Огни большого лайнера начинают гаснуть.]

Choas. The SPARKING CABIN fills with smoke. Everyone grabs for their HELMET, frantically trying to get them on.

A.J. : Goddamn it!

[Хаос. ИСКРЯЩАЯСЯ КАБИНА наполняет дымом. Все хватаются за свои шлемы, лихорадочно пытаюсь их надеть.

Эй, Джей. Черт возьми!]

При не вполне ясных обстоятельствах вполне закономерно возникает желание выяснить все о происходящем, что и находит выражение в уточняющих вопросах. Целью данной тактики является выяснение информации, необходимой для дальнейшего принятия решений.

A HORRIFYING RUMBLING SOUND. SHRAPNEL assaults the satellite and rips into it's delicate gold skin. The satellite EXPLODES. Shelby's lifeline breaks; he spins off, suit leaking from twenty punctures.

GENERAL. WHAT THE HELL WAS THAT?

[УЖАСАЮЩИЙ ГРОХОТ. ШРАПНЕЛЬ настигает спутник и распарывает его тонкую золотую обшивку. Спутник ВЗРЫВАЕТСЯ. Линия Шелби обрывается, он резко оборачивается.]

ГЕНЕРАЛ. ЧТО, ЧЕРТ ВОЗЬМИ, ЭТО БЫЛО?]

Одним из вопросов, наиболее часто задаваемых при стрессовых ситуациях данного типа, является вопрос «почему?», на который редко находится ответ и который просто выражает эмоциональное состояние говорящего.

Rory fidgets, sniffing, then POUNDS the table in frustration.

RORY. Why the hell did I ever get on Route 18? That's me, Mr. Dumb Fucking Luck.

[Рори кривится, хлюпает носом, затем в расстройстве ударяет кулаком.]

РОРИ. Какого черта я вообще поехал по шоссе 18? Это я, Мистер Тупой Неудачник.]

В данном примере говорящий не просто спрашивает «почему?», но и использует несколько интенсификаторов, эксплицирующих его актуальное эмоциональное состояние – «*the hell*» и «*in the first place*». Следует сказать, что подобные вопросы можно скорее отнести к восклицаниям, чем к тактике вопросов. Тем не менее, говорящий сам дает ответ на свой вопрос, которые представляет собой акт речевой агрессии, направленной на самого себя – посредством присваивания себе ярлыка с явно выраженной негативной оценочностью – «*Mr. Dumb Fucking Luck*», говорящий обвиняет себя в случившемся.

Следующей тактикой, применяемой в рамках данной стратегии, является тактика комментирования происходящего. Применение данной тактики может быть обусловлено несколькими причинами. Во-первых, спецификой профессии: например, летчики, машинисты и водители рейсовых автобусов при исполнении обязаны докладывать о всевозможных неприятностях в пути. В приведенной ниже ситуации летчик космического аппарата докладывает центру об аварии. Эмоциональное напряжение проявляется в данном случае в применении восклицательной интонации и лексических повторах. С другой стороны лексические повторы могут быть обусловлены спецификой самого доклада, информация которого должна быть продублирована в целях донесения ее до заинтересованных лиц.

Independence clips the ice boulder, ripping her left thruster clean off. With one thruster, Independence careens out of control, twirling and spinning.

TRUMAN. (panicked) I lost left thruster! No control! I have no control!

[Корабль «Независимость» задевает ледяную глыбу и теряет левый ракетный двигатель. Лишь с одним двигателем «Независимость» выходит из-под контроля, накрениваясь и переворачиваясь.]

ТРУМАН. (в панике) Я потерял левый двигатель! Потерял контроль! Я потерял контроль!]

Во-вторых, применение данной тактики обусловлено тем, что сознание человека как бы закликивается на ситуации, и человек не может приступить к ее анализу и найти выход. В данном случае также часто имеют место лексические повторы. В приведенном ниже случае после крушения

космического аппарата остаются в живых всего два человека, без надежды на возвращение домой.

LEV. This bad, this very bad, very, very bad...

A.J. Stick a cork in it, Lev. I'm tryin' to think.

[ЛЕВ. Все плохо, все очень плохо, очень, очень плохо...

ЭЙ,ДЖЕЙ. Заткнись, Лев. Я пытаюсь думать.]

Как понятно из данного диалога, данная тактика, применение которой не подкреплено объективной необходимостью, не встречает поддержки или понимания со стороны собеседника, а напротив вызывает у него раздражение, как бесполезное и ненужное в данной ситуации действие.

В случае катастрофы и вызванного ею нестабильного эмоционального состояния человеку необходимо получить психологическую поддержку, чтобы не дать страху полностью подчинить себя и лишит способности к действию. По мнению психологов то, что называется психологической поддержкой, наиболее реально и оперативно может оказываться семьей и друзьями. Цель её - создать ощущение безопасности, уверенности и надежды для страдающего человека [108].

Тактика поиска психологической поддержки может быть обращена как к «собратьям по несчастью», так и к самому себе. Первый случай иллюстрируют следующие примеры:

Silently, a moving wall of ice fills the window and disappears astern. In the crow's nest Fleet turns to Lee...

FLEET. Oy, mate... that was a close shave.

LEE. Smell ice, can you? Bleedin' Christ!

[В полной тишине стена льда заполняет окно и исчезает в никуда. На марсовой площадке Флит поворачивается к Ли...

ФЛИТ. Эй, напарник... Мы были на волосок от гибели.

ЛИ. Чувствуешь пахнет льдом? Кровь Христова!]

В данном примере коллеги ищут психологическую поддержку друг у друга. Данная тактика осуществляется посредством утверждения о почти неминуемой опасности, причем определенная степень интимизации обусловлена как самой ситуацией (близостью катастрофы), так и усиливается при использовании непосредственного обращения к собеседнику «mate». Собеседник же посредством вопроса пытается получить подтверждение своим ощущениям и сравнить их с ощущениями партнера. Такая реакция присутствует и в следующем примере.

GOLDEN. How many of you are as scared as I am?

Golden raises his hand. All the other N.A.S.A. Techs, one by one, raise their hands.

[ГОЛДЕН. Сколько из вас напуганы так же как и я?

Голден поднимает свою руку. Один за одним все остальные техники НАСА также поднимают руки.]

Человеку важно почувствовать в момент опасности, что он не один, что он часть коллектива, что не только он один так напуган. Психологи давно отмечают, что в опасных ситуациях у человека в значительной степени возрастает чувство коллективизма, и что в коллективе у человека ослабляется

страх перед опасностью [110]. Считается, что коллективизм и так называемое «чувство локтя» являются ценностями восточной и российской культуры, западной же культуре и американцам в частности присущ индивидуализм. Однако сами американские психологи, например американский социальный психолог Г. Триандис, говорят, что в ситуации опасности даже у людей, придерживающихся в повседневной жизни индивидуалистских принципов, активизируются коллективистские предпочтения [111, С. 82].

Психологическая поддержка может оказываться не только другими людьми, но и сам человек, испытывающий сильнейший стресс из-за опасности, угрожающей его жизни и здоровью, способен с помощью внешне выраженных речевых действий помочь себе до некоторой степени справиться с эмоциями.

They feel the ship seemingly right itself. Some of those praying think it is salvation.

SEVERAL PEOPLE. We're saved!

Jack looks at Rose and shakes his head, grimly.

[Они почувствовали как корабль выровнялся. Некоторый из молившихся принимают это за божественное спасение.

НЕСКОЛЬКО ЛЮДЕЙ. Мы спасены!

Джек смотрит на Роуз и мрачно качает головой.]

Это так называемая тактика самовнушения, характеризуется тем, что говорящий убеждает в безопасности самого себя, т.е. адресант и адресат совмещаются в одном лице.

Чаще всего данная тактика осуществляется с помощью утвердительных высказываний, но встречаются и реакции, представляющие собой отрицание наступления неблагоприятного результата, что предполагает наличие отрицательной частицы *not* и использование будущего времени.

Big rocks smash off the windshield in front of Truman; the windshield's safety glass is weakened, splintered, to the point of bursting. Bennie is wild-eyed, crazed.

BENNIE. Go to hell, I ain't dyin' on this thing!!!!

[Большие камни падают на лобовое стекло прямо перед Труменом, стекло так покрывается трещинами, что скоро разлетится. У Бенни выпучены глаза, он ошеломлен.

БЕННИ. К черту, я не собираюсь умирать в этой штуковине!!!!]

Хотя психологи и говорят, что правильно организованная тактика самовнушения (часто подразумеваемая под термином аутотренинг) способна помочь справиться со стрессом [112, С. 124], имеется в виду стресс другого характера – более продолжительный и в ситуациях, не угрожающих непосредственно жизни и здоровью человека. Однако в данном случае она скорее вредит человеку, который вместо того, чтобы обдумывать способы своего спасения, таким образом просто уходит от реальности.

Таким образом, к тактикам, составляющим стратегию подчинения обстоятельствам, относятся следующие: отсутствие вербальных реакций, использование восклицаний, уточняющие вопросы, комментарии о происходящем, поиск психологической поддержки и самовнушение. Причем первые тактики отличаются меньшей активностью по сравнению с последними.

Следующие примеры иллюстрируют тактики, относящиеся к стратегии активного противодействия обстоятельствам. Тактики этой стратегии отличаются различной степенью агрессивности.

Наименее агрессивной тактикой данной стратегии является тактика просьбы о помощи. В.И. Чуешов указывает, что «формулируя свою просьбу кому-либо, мы описываем возможное будущее действие нашего адресата» [113, С. 247-265], т.е. человек предельно точно должен указать, каких действий он ждет от адресата. Так и происходит в большинстве типичных коммуникативных ситуациях, однако, в условиях стрессовой коммуникации, и в частности в условиях катастрофы, аварии или несчастного случая, весь спектр ожидаемых от адресата действий заключается в один единственный глагол *help* с довольно размытой семантикой. Это может объясняться с одной стороны тем, что сознание человека, подвергающегося сильному стрессу, не в состоянии функционировать нормально, и человек не может подобрать необходимые слова с конкретными значениями, а возможно он просто не видит выхода из сложившейся ситуации, с другой стороны просьба о помощи обладает довольно высокой конвенциональностью, т.е. человек нередко обращается за помощью, и адресат часто, пользуясь широким контекстом ситуации речевого общения, правильно истолковывает эту просьбу и выполняет действия, необходимые именно в этой ситуации.

She plunges, letting out a piercing shriek. Jack, gripping her hand, is jerked toward the rail. Rose barely grabs a lower rail with her free hand.

ROSE. HELP! HELP!!

JACK. I've got you. I won't let go.

[Она падает с пронзительным криком. Джек, успевший схватить ее за руку, прижался к поручням. Роуз с трудом хватается второй рукой за нижний поручень.]

РОУЗ. ПОМОГИ! ПОМОГИ!

ДЖЕК. Я держу тебя и не отпущу.]

В описанной выше ситуации просьба о помощи была адресована конкретному человеку, который присутствовал при несчастном случае. Когда такого человека нет, призыв о помощи обращен к абстрактному лицу, т.е. к человеку, который может оказаться рядом и способен оказать запрашиваемую помощь. Просьбы такого рода обычно содержат формальные признаки абстрактного значения, например, неопределенные местоимения *some* и *somebody*.

A man's scream. Jack turns to the source: a MAN is caught - stuck underneath two rows of airplane seats - ten feet to the side of the malfunctioning engine.

MAN. I NEED SOME HELP! PLEASE!

[Слышится мужской крик. Джек оборачивается в поисках его источника: какой-то мужчина застрял под двумя рядами сидений – в десяти футах от неисправного двигателя.]

МУЖЧИНА. МНЕ НУЖНА ПОМОЩЬ! ПОЖАЛУЙСТА!]

Jack pulls on the pipe with all his strength. It's not budging. He hears gurgling sound. Water pours under the door, spreading rapidly across the floor.

JACK. Help!! Somebody!! Can anybody hear me?!

[Джек тянет трубу изо всех сил. Она не поддается. Он слышит бульканье. Из под двери прибывает вода и быстро заливает весь пол.]

ДЖЕК. Помогите!! Кто-нибудь!! Кто-нибудь слышит меня?!]

Таких формальных признаков может и не быть, но это встречается крайне редко.

To the crash site. We steadicam around Brian to reveal a woman screaming from the driver's seat. The sound is surreal.

КАТ. I can't move my fucking leg! Please get me out of here before it explodes!

[Сцена аварии. Камера обходит Брайана и теперь видна женщина, кричащая с водительского сидения. Все звуки кажутся нереальными.]

КЭТ. Черт, я не могу вытащить ногу! Пожалуйста, вытащите меня, пока машина не взорвалась!]

Когда человек попадает в катастрофу не один, а вместе с ним в этой стрессовой ситуации оказываются его близкие, то он старается снизить их эмоциональное напряжение, т.е. оказать им психологическую поддержку. В данном случае используется тактика внушения, особенно если говорящий считает себя ответственным за благосостояние адресата, которым чаще всего являются дети или женщины. Цель тактики внушения состоит в воздействии на чувства человека, на его волю и разум с целью создания определенного состояния или побуждения к запланированным действиям [114].

WOMAN with TWO YOUNG DAUGHTERS looks into the eyes of a HUSBAND she knows she may not see again

HUSBAND. Goodbye for a little while... only for a little while. (to his two little girls) Go with mummy.

The woman stumbles to the boat with the children, hiding her tears from them.

Beneath the false good cheer, the man is choked with emotion.

HUSBAND. Hold mummy's hand and be a good girl. That's right.

[ЖЕНЩИНА с ДВУМЯ МАЛЕНЬКИМИ ДОЧЕРЬМИ смотрит в глаза МУЖУ, которого она может больше не увидеть.]

МУЖ. Мы расстаемся не на долго... только на чуть-чуть. (своим маленьким дочкам) Идите с Мамай.

Женщина с детьми нехотя идет к лодке, пряча слезы. Под маской притворного веселья, мужчина задыхается от эмоций.

МУЖ. Держите маму за руки и будьте хорошими девочками. Вот так.]

Здесь мужчина пытается внушить детям, в первую очередь, мысль, что ситуация не такая и опасная, и что они расстанутся ненадолго, подчеркивая это лексическим повтором фразы *for a little while*.

Далее приведены примеры, где говорящий старается внушить адресату, что их обязательно спасут, стоит только потерпеть.

JACK. The boats will come back for us, Rose. Hold on just a little longer. They had to row away for the suction and now they'll be coming back.

She nods, his words helping her.

[ДЖЕК. Лодки вернутся за нами, Роуз. Просто потерпи еще чуть-чуть. Им пришлось отплыть из-за того, что их могло утянуть под воду за кораблем, и сейчас они вернутся.

Она кивает, его слова действительно помогают ей.]

Для этого говорящий использует категоричное высказывание *The boats will come back for us*, где использование простого будущего времени указывает на уверенность говорящего в том, что описываемые события непременно произойдут, а также приводит логическую аргументацию.

ROSE. I'm so cold.

JACK. You're going to get out of this... you're going to go on and you're going to make babies and watch them grow and you're going to die an old lady, warm in your bed. Not here. Not this night. Do you understand me?

ROSE. I can't feel my body.

JACK. You must do me this honor... promise me you will survive... that you will never give up... no matter what happens... no matter how hopeless... promise me now, and never let go of that promise.

ROSE. I promise.

[РОУЗ. Мне так холодно.

ДЖЕК. Ты выберешься отсюда... ты будешь жить дальше и у тебя будут дети, ты увидишь, как они растут, и, состарившись, ты умрешь в своей теплой постели. Но не здесь. Не сегодня ночью. Ты поняла меня?

РОУЗ. Я не чувствую своего тела.

ДЖЕК. Ты должна сделать мне одолжение... пообещай мне, что ты выживешь... что не сдашься.... не смотря ни на что... пообещай мне, и выполни это обещание.

РОУЗ. Я обещаю.]

В описанной выше ситуации, целью говорящего, использующего тактику внушения, является побуждение адресата к действию – выжить, не смотря ни на что. Сначала говорящий использует утверждения, относящиеся к будущему времени, на что указывает многократное использование выражения *to be going to*, которые звучат достаточно категорично. Затем, не достигнув запланированного результат, говорящий прибегает к просьбе, он просит адресата пообещать выполнить желаемые действия, настаивая на исполнении этого обещания. Как мы видим, запланированный перлокутивный эффект достигнут в обоих случаях.

Проанализировав описанные выше ситуации, мы пришли к выводу, что для тактики внушения, используемой в ситуации катастрофы, характерно обращенность к будущему, что может проявлять как имплицитно (см. первую ситуацию), так и эксплицитно с помощью формальных грамматических индикаторов будущего времени.

Очень часто в ситуации катастроф человек использует тактику приказов. Приказ является наиболее категоричным речевым актом среди директивов, который предполагает обязательное и немедленное осуществление адресатом действия, указанного говорящим. Как правило, интенцией говорящего, употребляющего данную тактику в описываемой ситуации, является спасение

адресата или предотвращение событий, потенциально опасных для его здоровья или жизни; для получения необходимого перлокутивного эффекта необходимо быстрое исполнение предписываемых действий, что и обуславливает выбор наиболее категоричных директив.

Clear, seeing the flame, instinctively runs from the van.

CLEAR. Get back!

BOOM! The news van's explosion hurls two fence posts.

[Клер, увидев пламя, инстинктивно отбегает от фургона.]

КЛЕР. Назад!

БУМ! Фургон репортеров взрывается, и взрывом сносит ограду.]

Pebbles and hot steam blasts from the drilling hole.

HARRY. Get back!!

[Из буровой скважины летит мелкая галька и горячий пар.]

ГАРРИ. Назад!!]

Иногда говорящий использует обращение, что усиливает категоричность приказа.

Suddenly the drilling arm jolts upward.

CHICK. She's gonna blow!

HARRY. MAX, GET THE HELL OUT OF THERE!!!

[Внезапно буровая установка подскакивает вверх.]

ЧИК. Она сейчас взорвется!

ГАРРИ. МАКС, УБИРАЙСЯ К ЧЕРТУ ОТТУДА!!!]

Если адресат мешкает с исполнением приказа, говорящему приходится подчеркивать срочность выполнения необходимых действий. Говорящий может использовать как прямое указание на срочность:

CHICK. Pressure's seven thousand!

HARRY. (looks at wellhead) Chick, rig up another pipe. (Chick and Bennie look at Harry with uncertainty) NOW, NOT TOMORROW.

[ЧИК. Давление семь тысяч.]

ГАРРИ. (глядя на устье скважины) Чик, вставь еще одну трубу. (Чик и Бенни смотрят на Гарри в нерешительности) СЕЧАС, НЕ ЗАВТРА.]

так и имплицитно указывать на срочность посредством указания последствий неисполнения приказа:

The ground shakes.

HARRY. GET THE TRANNY OUTTA THERE! (Chick's nearly thrown off.) WE LOSE THE TRANNY, WE'RE DEAD MEN!!

[Земля трясется.]

ГАРРИ. УБЕРИ ТРАНСФОРМАТОР! (Чика почти отбрасывает в сторону.)

ПОТЕРЯЕМ ТРАНСФОРМАТОР, СЧИТАЙ МЫ ПОКОЙНИКИ!!]

Иногда говорящему приходится прибегать к тактике приказов, когда адресат под воздействием стресса начинает вести себя не разумно. Чем категоричнее приказ, тем более отрезвляюще он действует на адресата. В следующей ситуации адресат – немолодая женщина, прекрасно осознает, что находится на тонущем корабле, и что необходимо, не теряя ни минуты

добраться до спасательных шлюпок, но неожиданно вспоминает про свои ценности.

Cal, Rose and Ruth come out of the doors.

RUTH. My brooch, I left my brooch. I must have it!

She turns back to go to her room but Cal takes her by the arm, refusing to let her go. The firmness of his hold surprises her.

CAL. Stay here, Ruth.

[Кэл, Роуз и Рут выходят из дверей.]

РУТ. Моя брошка, Я оставила свою брошь. Я должна забрать ее!

Она возвращается в свою комнату, но Кэл берет ее за руку, отказываясь ее отпустить. Его настойчивость удивляет ее.

КЭЛ. Оставайся здесь, Рут.]

Наиболее агрессивной тактикой является тактика оскорблений. В стрессовых ситуациях, например при аварии, объектом оскорбления является тот человек, которого говорящий считает виновным в происшествии, причем говорящий, как правило, не ожидает ответной реакции от объекта оскорбления. Целью данной тактики в первую очередь является снятие эмоционального напряжения, и только во вторую дискредитация адресата.

A horn blasts. The truck swerves. Then speeds by on the right.

DANO. Look first, idiot!

[Звучит автомобильный сигнал. Грузовик резко сворачивает. Затем мчится по правой стороне.]

ДАНО. Сначала смотри, придурок!]

The white van suddenly slams on its brakes and pulls onto the shoulder. Kimberly SCREAMS, swerving around the van just in time to avoid an accident. Frankie instinctively SHOUTS at the van.

FRANKIE. What's your problem, ya fuckin' crack baby?!

[Белый фургон неожиданно тормозит и сворачивает на обочину. Кимберли ВСКРИКИВАЕТ, объезжая фургон как раз вовремя, чтобы избежать столкновения. Фрэнки инстинктивно кричит фургону вдогонку.]

ФРЭНКИ. В чем твоя проблема, ты долбаный псих?!]

Как видно из примеров, диалог на этом и заканчивается, не получая продолжения, причем сам автор отмечает спонтанность применения данной тактики: *Frankie instinctively shouts at the van.*

Таким образом, к тактикам, составляющим стратегию противодействия обстоятельствам, относятся следующие: просьбы о помощи, внушения, приказы и оскорбления. Причем первые тактики отличаются меньшей агрессивностью по сравнению с последними.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующий вывод: в речевом поведении человека, находящегося в ситуации катастроф и несчастных случаев, выделяется две основные стратегии – стратегия подчинения обстоятельствам и стратегия противодействия обстоятельствам.

Следует отметить, что наибольшей частотностью обладают случаи применения тактик, входящих в стратегию противодействия обстоятельствам: просьбы, внушения, приказы. Эти тактики ориентированы от высказывания к

действительности, имеют целью побудить адресата делать / не делать что-либо, предполагают наличие у говорящего соответствующего желания, а их пропозициональное содержание всегда состоит в том, что адресат совершит / не совершит некоторое действие в будущем. Среди этих тактик наиболее многочисленны случаи (1/3 всех случаев) применения тактики приказов, что объясняется тем, что некоторые люди быстро принимают на себя ответственность в критических ситуациях и не позволяют другим бездействовать, присваивая себе необходимый в данном случае авторитет или пользуясь уже имеющимся авторитетом.

3.3 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «смерть»

Смерть – это одно из самых серьезных испытаний в жизни человека, вызывающее психологический стресс. Известие о смерти знакомого человека, смерть кого-то близкого и любимого и, наконец, возможность собственной смерти всегда вызывают у человека эмоции разной интенсивности, но тем не менее всегда негативные.

На основе предложенных психологами параметров стрессовой ситуации, жизненные ситуации, связанные с чьей-либо смертью, имеют следующие особенности:

- высокая валентность – понятие жизни занимает значительное место в человеческой системе ценностей, смерть же, являясь ее антиподом, т.е. отсутствием жизни, рассматривается человеком как нечто противоестественное; особенно это характерно для западных культур, где смерть, как правило, расценивается как страшная трагедия;
- низкая степень контролируемости – смерть, как известно, всегда приходит неожиданно, и человек редко что может сделать, чтобы ей противостоять. С точки зрения гуманизма (мировоззрение, которого официально придерживаются все страны мира) жизнь является наивысшей ценностью, и никто не вправе распоряжаться чьей-либо жизнью или смертью, даже если это собственная смерть. Общество осуждает как убийства, так и самоубийства, и рассматривает их как патологические случаи, выходящие за рамки социальной системы;
- высокая неопределенность – человек в большинстве случаев не может спрогнозировать чью-либо смерть, сама мысль об этом, как правило, пугает;
- низкая повторяемость – в своей жизни обычный человек неизбежно сталкивается со смертью (в реальной жизни, а не в книгах и в кино), но, как правило, в современном обществе это случается не так часто, чтобы подобные случаи проходили незаметно для человеческой психики;
- осведомленность – смерть является неотъемлемым аспектом функционирования социума, неотъемлемой частью картины мира человека, поэтому каждое общество сформировало собственное отношение к ней, собственные ритуалы, собственную «коммуникацию

смерти» [115]. Обряды и ритуалы, составляющие коммуникацию смерти, призваны включить саму смерть в систему общества, и помочь человеку справиться с потерей. Таким образом, успешно пройдя процесс социализации, человек осведомлен о самом явлении смерти и предписанных в этом случае действиях, но это не снимает тяжелого психологического потрясения в момент, когда человек сталкивается со свершившейся трагедией и еще не до конца осознает ее.

Реакция на смерть зависит в первую очередь от степени близости человека с ушедшим, чем сильнее были связи, тем сильнее испытываемый психологический стресс. А еще сила и выраженность переживаний во многом действительно зависит от особенностей личности. Экстраверт, как правило, внешне страдает весьма выражено – если в характере присутствует еще и демонстративность, тут нередки и громкие плачи с причитаниями, и попытка "рвать на себе волосы", и стремление чуть ли не "колотиться головой о стену", и тому подобные проявления горя, что само по себе облегчает страдания такого демонстративного экстраверта. Интроверт, как правило, страдает глубоко внутри. При этом окружающие вполне могут считать, что он "совершенно не переживает и сердце у него каменное..." [116].

В данном подразделе работы рассматриваются следующие ситуации: говорящий узнает о смерти хорошо знакомого человека, говорящий становится свидетелем смерти, говорящий становится свидетелем самоубийства, говорящий теряет близкого человека, говорящий узнает о том, что он скоро умрет. Данные ситуации различны по структуре, но все они связаны общей отправной точкой – чьей-либо смертью. Такие ситуации могут переживаться человеком с участием, как близких людей, так и просто знакомых; как правило (в ситуациях, рассматриваемых в данной работе), из-за сильного эмоционального шока для человека это имеет небольшое значения.

В рассматриваемой ситуации все реакции и речевые действия человека сводятся к применению двух стратегий: стратегии подчинения обстоятельствам и стратегии противодействия случившемуся.

Как и при описании предыдущих ситуаций, тактики первой стратегии расположены от наиболее пассивных к наиболее активным тактикам. Первая тактика, входящая в эту стратегию, заключается в отсутствии вербальных реакций, как отмечалось выше, данные реакции условно рассматриваются нами как тактика для получения более полной картины речевого поведения человека, оказавшегося в данной ситуации.

Данная реакция проявляется и в ситуациях, когда человек узнает о смерти знакомого:

DETECTIVE SUBY. Evan Shaeffer's dead. Guess he wasn't as lucky as we thought. Detective Suby shrugs and walks away, munching the apple. Thomas looks stunned.
[ДЕТЕКТИВ СЬЮБИ. Эван Шеффер мертв. Думаю не такой уж он и везунчик, как мы думали.

Детектив Сьюби пожмает плечами и удаляется, жуя на ходу яблоко. Томас стоит как громом пораженный.]

и в ситуациях, когда человек находит тело или присутствует непосредственно при гибели другого человека:

Ben gets out of the car, and stands on the top of an icy embankment. In a clump of bushes is the orange glow of a parka. He walks hesitantly toward it. Mike's body lies face down in the wet ice. Ben leans down and turns the body over, then stands back in amazement and saddened shock.

[Бен выбирается из машины и останавливается на верху обледенелой набережной. В зарослях кустарников виднеется оранжевая парка. Он нерешительно идет в этом направлении. Тело Майка лежит лицом вниз в мокром снегу. Бен наклоняется и переворачивает тело, затем отшатывается в шоке.]

FWOOP! The metal tears across frame, ripping Billy's head from his shoulders. The roar of the train seems exaggerated as ALEX, CLEAR AND CARTER are frozen in horrified shock.

[ВУУП! Металлическая балка врывается в кадр и отрывает Билли голову. АЛЕКС, КЛЕР И КАРТЕР застыли в ужасе, рев поезда кажется оглушительным.]

Согласно мнению психологов, в данном случае наблюдается так называемое "охранительное торможение". И если человек после любого сильного стресса сам (безо всяких внешних вмешательств типа "успокаивающих таблеток") впадает во временную "отключку" – значит, ему это требуется для того, чтобы избежать большей психологической травмы [116].

Как уже отмечалось, реакция на смерть зависит в первую очередь от степени вашей близости человека с ушедшим. Наибольшее эмоциональное потрясение мы наблюдаем когда отец видит своего сына мертвым:

Behind Elena and Wendy, Jim appears. He pushes softly by them toward the body of his son.

BEN. Jim - he was just up - in Silver Lane - I think maybe - a power line...

Jim picks up his son. He carries him silently into the house. After a moment the Hoods can hear Jim's wailing.

[Позади Елены и Венди появляется Джим. Он тихо проходит мимо них к телу своего сына.

БЕН. Джим – он просто был наверху – в Силвер Лейн – я думаю – может обрыв электролинии...

Джим поднимает своего сына и молча вносит его в дом. Спустя немного семья Худов слышит стенания Джима.]

К данному типу реакций примыкает использование восклицаний:

Rose can only stare at his still face as the realization goes through her.

ROSE. Oh, Jack.

All hope, will and spirit leave her.

[Роуз может только смотреть на его спокойное лицо, когда она наконец понимает.

РОУЗ. О, Джек.

Вся надежда и сила воля покидают ее.]

Следующей тактикой данной стратегии является тактика отрицания. Это – механизм психологической защиты, который позволяет человеку справляться с неприятностями путем отказа принять их существование. Всем нам свойственно в той или иной мере реагировать отрицанием на какие-то катастрофические события в жизни. На смерть близкого человека – "Нет!" [117].

Данная тактика применяется говорящим, когда он или она узнают о смерти близких друзей:

SIDNEY. What happened?

They break away from the crowd and head for school.

TATUM. Oh God! You don't know? Casey Becker and Steve Forrest were killed last night.

SIDNEY. No way.

[СИДНИ. Что случилось?

Они выходят из толпы и идут к школе.

TATUM. О, Боже! Ты еще не знаешь? Кейси Бейкер и Стив Форест были убиты этой ночью.

СИДНИ. Не может быть.];

MR. WAGGNER. You caused Tod so much guilt over George staying on the plane that... (breaking down) He took his own life.

Alex is stunned.

ALEX. He wouldn't do it!

[МИСТЕР ВАГГНЕР. Ты столько зла причинил Тоду, он так переживал, что Джордж остался на самолете, что... (его голос срыгается) Он покончил с собой.

Алекс ошеломлен.

АЛЕКС. Он бы не сделал этого!]

когда говорящий теряет человека, которого считал своим сыном:

Camera tight on Harry. He's lost men before, many men on oil rigs. But not A.J...

CHICK. Harry, Harry, Jesus Christ, this can't happen...

[Камера наезжает на Гарри. Он терял друзей и до этого, много друзей на буровых скважинах. Но не Эй. Джейя...

ЧИК. Гарри, Гарри, Иисусе, этого не может случиться...]

и, наконец, узнает о собственной скорой смерти:

KAT. This can't be happening. My career's at a peak, I finally met a cute guy, I just bought a new house...

[КЭТ. Этого не может быть. Я на пике карьеры, я наконец встретила симпатичного парня, я только купила новый дом...]

Как видно из примеров, отрицание эксплицируется с помощью отрицательных частиц *no* и *not*, причем в основном говорящий употребляет настоящее время изъявительного наклонения, но возможны случаи и употребления сослагательного наклонения. Особое внимание необходимо обратить на употребление отрицательной формы модального глагола *can* (*this can't happen, This can't be happening*), что значительно усиливает эмоциональность высказывания, так как в ежедневном дискурсе данная форма

придает высказываниям наивысшую степень категоричности (на русский она передается в основном сочетанием *не может быть, что...*) и указывает на то, что горящий полностью уверен в истинности своего высказывания.

Если смерть близкого случается неожиданно, человеку, как правило, необходимо знать, как это случилось, таким образом, говорящий вынужден применять тактику уточняющих вопросов. Сказуемое в данном случае всегда употребляется в одном из времен, указывающих на свершившийся факт (например, Past Simple tense, Present Perfect tense), так как выясняются обстоятельства прошедшего события.

ALEX is pale, nauseous. His eyes follow his friends dead body as it is rolled toward the paramedics vehicle. The agents stand nearby.

ALEX. What... what happened?

[АЛЕКС бледен, его тошнит. Глаза, не отрываясь, следят как тело его друга увозят по направлению к машине скорой помощи. Неподалеку стоят агенты безопасности.]

Вопросы о причине смерти являются наиболее частотными, что психологами объясняется следующим образом: знание причины трагедии помогает человеку осознать и принять смерть близкого.

Если человек еще не умер, говорящий также стремится выяснить необходимую для него информацию, например:

SULLIVAN. It's her decision and she's decided not to tell people - at least for now.

LANDON. How... how long does she have?

SULLIVAN. Two, three months. Maybe less. Maybe more.

[САЛЛИВАН. Это ее решение и она не хочет говорить людям – по крайней мере сейчас.]

ЛЭНДОН. Сколько... сколько ей осталось?

САЛЛИВАН. Два-три месяца. Может меньше. Может больше.]

Случаются ситуации, когда человек имеет возможность пообщаться с кем-то непосредственно перед его смертью. При условии, что оба знают о надвигающейся трагедии, первый часто пытается утешить второго и помочь ему примириться с мыслью о собственной смерти, что находит отражение в применении тактики обещаний.

Fabrizio turns to Helga.

FABRIZIO. I will never forget you.

[Фабрицио поворачивается к Хельге.]

ФАБРИЦИО. Я никогда не забуду тебя.];

Промиссивы неизменно относятся к будущему и поэтому глагольное время в них только будущее [118, С. 51-54]: в английском будущее время может выражаться как непосредственно будущим временем (например, Future Simple tense), так и конструкцией *to be going to*, которая относит описываемое действие к будущему.

They come to a stop at the crest of a small hill and we now see the tears on Jackie's face.

JACKIE. I'm never, never going to forget this.

Annabelle snuggles back. Happy.

[Они останавливаются на вершине небольшого холма и мы видим на лице Джеки слезы.]

ДЖЕКИ. Я никогда, никогда этого не забуду.

Аннабель поражена. Она счастлива.]

Считается, что человек не умирает, пока память о нем живет в сердцах других, видимо этим и руководствуются говорящие, применяющие тактику обещаний: ведь они обещают не забывать об ушедших.

Иногда говорящий вынужден дать обещание по просьбе самого умирающего:

He hugs her close, rocking her, comforting her and himself.

JAMIE. Help me live until I die?

LANDON. I will.

[Он крепко ее обнимает, укачивает, успокаивая ее и себя.]

ДЖЕЙМИ. Будь со мной пока я не умру?

ЛЭНДОН. Я буду.]

Наиболее активной тактикой, которая, указывает на достаточно активную и продуманную позицию говорящего, но которая, однако, не меняет ситуации в целом, является тактика добровольного отказа от дальнейшей жизни. Случаи применения данной тактики крайне редки. Как правило, говорящий, применяющий данную тактику в ситуации собственной приближающейся смерти, считает, что у него нет ничего, ради чего, стоило бы жить.

KIMBERLY. Where are you going, Nora? You okay?

Nora fights the sleeve, dazed and defeated.

NORA. Four years ago my husband died. Now Tim. There's nothing left for me.

KIMBERLY. Don't say that. Once you lose hope, it's already too late.

Nora looks up, anger surfacing.

NORA. If it's my time to go, to be in heaven with my family, then I can accept that.

[КИМБЕРЛИ. Куда ты, Нора? Ты в порядке?]

Нора вырывает свой рукав, она не в себе, повержена.

НОРА. Четыре года назад погиб мой муж. Теперь Тим. У меня ничего не осталось.

КИМБЕРЛИ. Не говори так. Как только ты потеряешь надежду, все пропало.

Нора подымает взгляд, на ее лице отражается гнев.

НОРА. Если мое время пришло, время быть на небесах с моей семьей, тогда я смогу принять это.]

В данном случае, женщина не хочет бороться за свою жизнь из-за душевной боли и безысходности, но иногда человек может спокойно принять свою смерть вместе с любимым человеком:

The shot hands off to a finely dressed elderly couple, IDA and ISADOR STRAUSS.

ISADOR. Please, Ida, get into the boat.

IDA. No. We've been together for forty years, and where you go, I go. Don't argue with me, Isador, you know it does no good.

He looks at her with sadness and great love. They embrace gently.

[В кадре хорошо одетая пожилая пара, ИДА и ИСАДОР СТРАУСС.]

ИСАДОР. Ида, пожалуйста, иди а лодку.

ИДА Нет. Мы вместе уже сорок лет, и куда пойдешь ты, туда и я. Не спорь со мной, Исадор, ты знаешь это бесполезно.

Он смотрит на нее с грустью и огромной любовью. Они нежно обнимаются.]

Как в первом, так и во втором случае, говорящие приводят своеобразную аргументацию, чтобы объяснить свой выбор; данная аргументация, как правило, строится не на логических связях между фактами, а на их эмоциональном восприятии. Говорящие также не терпят попыток переубедить их, что отражается в категоричности их высказываний, а также может выражаться эксплицитно, например, при помощи глагола в повелительном наклонении *Don't argue*.

Таким образом, стратегию подчинения обстоятельствам составляют следующие тактики: отсутствие вербальных действий, использование восклицаний, отрицание случившегося, уточняющие вопросы, обещания, отказ от дальнейшей жизни. Причем первые тактики отличаются меньшей активностью по сравнению с последними.

Следующие примеры иллюстрируют тактики, относящиеся к стратегии активного противодействия обстоятельствам. Тактики этой стратегии отличаются различной степенью агрессивности.

Наименее агрессивной тактикой данной стратегии является тактика просьб. Во-первых, данная тактика может употребляться свидетелями смерти, когда говорящий пытается получить необходимую помощь:

Eugene SPASMING in the back seat! Blood trickles from his mouth.

CLEAR. Oh my god, Eugene!? Someone call for help!

[Юджин содрогается в конвульсиях на заднем сидении! Из его рта капает кровь.

КЛЕР. О боже, Юджин? Кто-нибудь вызовите скорую помощь.]

Тем не менее, чаще встречаются случаи, когда данную тактику употребляет сам умирающий. Когда первоначальный шок проходит, умирающий человек начинает задумываться о своих близких и о том, как его смерть повлияет на их жизнь. Как правило, говорящий, применяющий данную тактику, не в состоянии выполнить то, о чем он просит, и таким образом перекладывает некую долю ответственности за своих близких на адресата. Как правило, при использовании просьб, говорящий прогнозирует возможность/ невозможность, способность/ неспособность, желание/ нежелание адресата выполнить просьбу [119], но в данной ситуации, когда нет времени и возможности найти подходящего адресата, говорящий просто надеется на порядочность человека, оказавшегося поблизости, и на то, что просьбу умирающего обычно стараются исполнить во чтобы то ни стало.

Говорящий может попросить передать последнюю весточку родным:

A MAN scribbles a note and hands it to a woman who is about to board.

MAN. Please get this to my wife in DeMoines, Iowa.

[Мужчина пишет записку и передает ее женщине, которая собирается садиться в лодку.

МУЖЧИНА. Пожалуйста, передайте это моей жене в ДеМойнес, Айова.]

или помочь сохранить о себе только хорошие воспоминания:

RORY. (keys and license) Would you take these? And if I die... (tears well up) Could you throw all my drugs out? Paraphernalia, porno, you know... Anything that would break my mom's heart.

Kimberly nods tenderly and takes the keys.

[РОРИ. (ключи и права) Возьмешь это? И если я умру... (показываются слезы) Можешь выбросить все мои наркотики? Личные вещи, порно, ну знаешь.. Все, что разобьет моей матери сердце.]

Просьбы могут быть разными, но все они направлены на сохранение благополучия близких. В языковом отношении просьбы также могут оформляться по-разному. В первом случае, когда необходимы немедленные действия, говорящий употребляет просто глагол в повелительном наклонении. Во втором же случае, когда говорящему важен сам факт достижения перлокутивного эффекта (исполнение последней воли), а не его скорость, говорящий старается придерживаться принципа вежливости общения, что обуславливает привлечение таких языковых средств, как модальное слово речевого этикета *please* (*пожалуйста*), которое добавляется в высказывания с глаголами в повелительном наклонении, а также модальные глаголы *could* и *would* в сослагательном наклонении, использование которых также является этикетным, т.е. устойчивым и ритуальным [120].

В ситуациях, когда человек становится свидетелем самоубийства, он применяет тактику уговоров, в целях предотвращения несчастья и убеждения адресата в нежелательности его поступка. Данная тактика может включать в себя множество коммуникативных ходов. Рассмотрим их на примере диалога из фильма «Титаник» между Джеком и Роуз, девушкой пытающейся прыгнуть с корабля и покончить жизнь самоубийством.

She leans out looking down hypnotized.

JACK. Don't do it.

It takes a second for her eyes to focus.

ROSE. Stay back! Don't come any closer!

JACK. Take my hand. I'll pull you back in.

ROSE. No! Stay where you are. I mean it. I'll let go.

[Она наклоняется, смотря вниз как загипнотизированная.]

ДЖЕК. Не делай этого.

Проходит секунда, прежде чем она может сфокусировать на нем взгляд.

РОУЗ. Стой там! Не подходи!

ДЖЕК. Возьми мою руку. Я вытащу тебя.

РОУЗ. Нет. Оставайся на месте. Я серьезно. Я прыгну.]

Джек начинает с директивных речевых актов (1) приказ, 2) просьба), характеризующихся применением глаголов в повелительном наклонении, но данные речевые действия не приводят к желаемому результату, наоборот, девушка явно указывает на нежелательность его вмешательства.

JACK. No you won't.

ROSE. What do you mean no I won't? Don't presume to tell me what I will and will not do. You don't know me.

JACK. You would have done it already. Now come on, take my hand.

Rose is confused now.

[ДЖЕК. Нет, не прыгнешь.

РОУЗ. Что ты имеешь ввиду «не прыгну»? Не смей говорить мне, что я сделаю, а что не сделаю. Ты меня не знаешь.

ДЖЕК. Ты бы уже это сделала. А теперь давай, возьми мою руку.

Теперь Роуз в замешательстве.]

Далее Джек пытается убедить Роуз, что она не прыгнет, используя категоричное высказывание *No you won't*, а также приводя аргумент, который на первый взгляд не логичен, однако целью которого сбить адресата с толку и отвлечь от самоубийства. Затем Джек повторяет свою просьбу. Запланированный перлокутивный эффект (сбить с толку) достигнут, что и подтверждает сама девушка.

ROSE. You're distracting me. Go away.

JACK. I can't. I'm involved now. If you let go I have to jump in after you.

ROSE. Don't be absurd. You'll be killed.

He takes off his jacket.

JACK. I'm a good swimmer.

He starts unlacing his left shoe.

ROSE. The fall alone would kill you.

[РОУЗ. Ты отвлекаешь меня. Уходи.

ДЖЕК. Не могу. Теперь это касается и меня. Если прыгнешь, мне придется последовать за тобой.

РОУЗ. Это глупо. Ты погибнешь.

Он снимает свой пиджак.

ДЖЕК. Я хорошо плаваю.

Он начинает расшнуровывать левый ботинок.

РОУЗ. Ты погибнешь уже при падении.]

Сообщая девушке о том, что ему придется тоже прыгнуть (говорящий подчеркивает вынужденность своего поступка при помощи модального глагола *have to*), чтобы ее спасти, Джек переключает внимание Роуз на себя самого. Говорящий также подкрепляет свои слова невербальными действиями, свидетельствующими о серьезности его намерений. Девушка задумывается о последствиях своего поступка и начинает переживать за жизнь своего непрошенного спасителя. Теперь она сосредоточена не на своем самоубийстве, а на благополучии другого человека.

JACK. It would hurt. I'm not saying it wouldn't. To be honest I'm a lot more concerned about the water being so cold.

She looks down. The reality factor of what she is doing is sinking in.

ROSE. How cold?

JACK. (taking off his left shoe) Freezing.

JACK. Ever been to Wisconsin?

ROSE. (perplexed) No.

JACK. Well they have some of the coldest winters around, and I grew up there. Once when I was a kid me and my father were ice-fishing out on Lake Wissota... I went through some thin ice and I'm tellin' ya, water that cold... like that right down there...

it hits you like a thousand knives all over your body. You can't breath, you can't think... Which is why I'm not looking forward to jumping in after you. But like I said, I don't see a choice. I guess I'm kinda hoping you'll come back over the rail and get me off the hook here.

[ДЖЕК. Будет больно. Я не говорю, что не будет. Честно говоря, меня больше волнует холодная вода.

Она смотрит вниз, начиная осознавать реальность того, что она делает.

РОУЗ. Насколько холодная?

ДЖЕК. (снимая левый ботинок) Ледяная.

ДЖЕК. Бывала в Висконсине?

РОУЗ. (сбита с толку) Нет.

ДЖЕК. Там самые холодные зимы, я там вырос. Когда я был ребенком, я с отцом пошел на зимнюю рыбалку на озеро Виссота... Я провалился сквозь тонкий лед, и говорю тебе, вода такая холодная... как там внизу... это словно удар тысячи ножей по всему телу. Ты не можешь дышать, не можешь думать... Поэтому я не жажду прыгать за тобой. Но как я уже говорил, у меня нет выбора. Я надеюсь, ты перелезешь назад через перила и снимешь меня с крючка.]

Далее Джек описывает последствия прыжка, описывает, какую боль испытает девушка прежде, чем она умрет. Причем он для большей достоверности привлекает собственный опыт, постепенно нагнетая напряжение и пытаясь напугать девушку, чтобы девушка рассматривала свой прыжок не как быстрое избавление от страдания, а как поступок, который принесет ей еще большую боль, а также доставит неприятности и ему самому. Напряжение также нагнетается при помощи переноса субъекта ощущений *You can't breath, you can't think...*, т.е. рассказывая о своем опыте, вместо использования личного местоимения я говорящий использует личное местоимение ты, которое повторяет дважды в параллельных конструкциях. Используя такие выражения как *I don't see a choice* и *get me off the hook*, Джек подчеркивает, что у него нет свободы действий, и все зависит только от ее решения, таким образом, говорящий возлагает ответственность за свое благополучие на девушку.

ROSE. *You're crazy.*

JACK. *That's what everybody says. But with all due respect, I'm not the one hanging off the back of a ship.*

He slides one step closer, like moving up on a spooked horse.

JACK. *Come on. You don't want to do this. Give me your hand.*

Rose stares at this madman for a long time.

ROSE. *Alright.*

She unfastens one hand from the rail and reaches it around toward him.

[РОУЗ. Ты сумасшедший.

ДЖЕК. Это все говорят. Но со всем уважением, это не свисаю с кормы корабля.

Он делает шаг вперед, осторожно, как будто подходя к испуганной лошади.

ДЖЕК. Давай. Ты не хочешь делать этого. Дай свою руку.

Роуз долго и пристально смотрит на этого сумасшедшего.

РОУЗ. Хорошо.

Она отпускает одной рукой перила и протягивает ее к нему.]

Затем говорящий прибегает к внушению *You don't want to do this*, пытаясь убедить адресата в том, что на самом деле самоубийство не ее желание. Вся совокупность предшествующих коммуникативных ходов сбивает адресата с первоначального намерения, и Джек возвращается к директивным речевым актам — он использует просьбы. Находясь под влиянием предыдущего воздействия, Роуз на этот раз отвечает согласием.

Данный пример показывает, что отговорить человека от самоубийства достаточно сложно, и говорящему приходится применять различные коммуникативные ходы, чтобы достичь желаемого перлокутивного эффекта.

Что касается самой девушки, то она сознательно не использует никаких тактик, а просто реагирует на действия своего партнера по общению. Ее речь отличают короткие высказывания, применение категоричных директивных актов и присутствие восклицательной интонации.

Сталкиваясь со смертью и возможностью вскоре потерять жизнь, многие люди бросают Смерти вызов. Эта тактика тесно связана с таким психологическим явлением как персонификация смерти. Данное явление присуще всем культурам, историки и социологи пишут, что каждая примитивная культура в стремлении ощутить больший контроль над собственной судьбой придает человеческие черты слепым силам природы [121, с. 117]. Таким образом, персонификация смерти несколько ослабляет тревогу, так как на смерть-существо можно как-то повлиять: уговорить, обмануть, задобрить [122, С. 27-33].

Тактика вызова, брошенного Смерти, может ограничиваться вербальной агрессией и пассивной защитой.

A tackle box has spilled thick, rusted fishing hooks upon the floor. Alex bends down and examines them.

ALEX. (as if to Death) Rusted. Tetanus. Nice touch. (defiant) I overlooked it. But I caught you, you fuck. I can beat you. Not forever, but I got this cabin rigged to beat you NOW!

[Из коробки со снастями вывалились на пол толстые и ржавые рыболовные крючки. Алекс наклоняется и изучает их.]

АЛЕКС. (как бы обращается к Смерти) Ржавчина. Столбняк. Неплохая попытка. (вызывающе) Я не предусмотрел это. Но я поймал тебя, сволочь. Я могу победить тебя. Не навсегда, но у меня есть эта хижина, оборудованная чтобы побить тебя СЕЙЧАС!]

Говорящий напрямую обращается к Смерти, а также использует инвективу *you fuck*. В данном случае говорящий пытается всеми способами избежать смерти, но бывает и по-другому, когда человек, признавая сам факт своей скорой смерти, желает умереть на своих условиях.

EUGENE. I control my fate. I die on my terms, hear me Reaper cocksucker?!

He approaches Thomas and lunges for his gun - yanking it from the holster!

THOMAS. What the hell are you...?

EUGENE. Ain't going out like that. On my terms!

THOMAS. *Just take it easy!*

A twisted insane smile comes to Eugene's face as he jams the gunbarrel to his temple. He pulls the trigger. CLICK!

[ЮДЖИН. Я контролирую свою судьбу. Я умру на своих условиях, слышишь меня Старушенция с косой?!]

Он подходит к Томасу и неожиданно выхватывает пистолет из его кобуры!

ТОМАС, *Какого черта ты...?*

ЮДЖИН. *Не собираюсь уходить так. На моих условиях!*

ТОМАС. *Попробуй успокоиться!*

Сумасшедшая кривая усмешка появляется на лице Юджина, когда он прижимает дуло к виску. Он нажимает на курок. ЩЕЛК!]

Самым страшным для говорящего в данном случае является потеря контроля над собственной жизнью, что и эксплицируется в речи с помощью следующих высказываний *I control my fate, I die on my terms*, он также напрямую обращается к Смерти и использует инвективу *cocksucker*. Необходимо отметить, что в каждой языковой культуре существует уникальное обращение, имя для смерти. В англоязычной культуре смерть принято называть *Reaper*, поэтому не удивительно, что говорящий использует его в своем вызове. *Carter bares down on the wheel, hits the gas...*

CARTER. *May as well go out under my own free will, right?*

CLEAR. *Not with us in the fuckin' car!*

ALEX. *Get control of yourself! fuckin' maniac!!*

CARTER. *That's what I'm doin'!*

CLEAR. *I know what you're doing! It's alright to be scared, Carter.*

CARTER. *I'm not afraid! I DECIDE WHEN IT'S TIME! I control my life! I control my death!*

[Картер убирает руки с руля и нажимает на газ...

КАРТЕР. *Вполне могу умереть по своей собственной воле, правильно?*

КЛЕР. *Но не с нами в чертовой машине!*

АЛЕКС. *Контролируй себя! Чертов маньяк!!*

КАРТЕР. *Это я и делаю!*

КЛЕР. *Я знаю что ты делаешь! Это нормально бояться, Картер.*

КАРТЕР. *Я не боюсь! Я РЕШАЮ, КОГДА ПРИДЕТ ВРЕМЯ! Я контролирую свою жизнь! Я контролирую свою смерть!]*

В данном случае говорящий также подчеркивает свою независимость от Смерти при помощи фраз и высказываний *my own free will, I decide when it's time, I control my life, I control my death*. Как во втором, так и в третьем случае свидетели данного поведения говорящего пытаются применить тактику уговоров, которая обсуждалась ранее, но она не приносит никаких результатов.

Принимая во внимание приведенные выше примеры, можно сделать вывод: тактику «вызов Смерти» отличают следующие характеристики: персонификация Смерти, назначение Смерти адресатом высказываний, а также противником, с которым необходимо бороться (противопоставление Смерти собственной воли), использование инвектив и обращений, характерных для данной языковой культуры.

Таким образом, стратегию противодействия обстоятельствам составляют следующие тактики: просьбы, уговоры, вызов смерти. Тактика просьб является наименее агрессивной, в то время как вызов смерти – это яркий пример речевой агрессии.

Мы считаем возможным, представить и другую классификацию, основанную на отношении говорящего и факта смерти. Согласно данному признаку, мы можем разделить используемые в рассматриваемой ситуации тактики на тактики умирающего и тактики «свидетеля» смерти, т.е. человека, который косвенно связан со смертью другого человека (ситуации сообщения о смерти, случайного присутствия при смерти/самоубийстве и т.д.). К тактикам, которые используются только умирающим человеком либо человеком, ожидающим собственную смерть, относятся тактики отказа от жизни и вызова, обращенного к Смерти, а также тактика просьб, которая занимает как бы промежуточное положение, так как нами были проанализированы примеры ее использования и «свидетелями» смерти. Все остальные тактики в рассматриваемых примерах используются «свидетелями» смерти. Тем не менее, основываясь на логических рассуждениях и на собственном опыте, мы можем сделать вывод, что практически все тактики, названные в данном разделе, могут использоваться и умирающим человеком.

3.4 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «плохая новость»

В обыденной жизни каждый сталкивался с такой ситуацией как получение плохой новости, чем серьезней последствия сообщения, тем более негативные эмоции испытывает человек.

На основе предложенных психологами параметров стрессовой ситуации, данный тип ситуации можно охарактеризовать следующим образом:

- высокая валентность – в момент получения неблагоприятного сообщения все внимание человека концентрируется на его содержании и поиске возможного выхода из неблагоприятной ситуации;
- низкая степень контролируемости – человек не в состоянии полностью контролировать окружающую среду, и, следовательно, не способен избежать ситуации получения сообщения о неблагоприятном событии;
- высокая неопределенность – спрогнозировать получение плохой новости в большинстве случаев невозможно, если же событие, представляющее собой пропозицию сообщения, ожидаемо, ситуация все же не теряет остальных характеристик стрессовой ситуации;
- низкая повторяемость и осведомленность – частотность получения неблагоприятных известий по нашему мнению зависит от разнообразных особенностей жизни отдельной личности, тем не менее, как правило среднестатистический человек получает плохие новости, который приводят к острому стрессу, достаточно редко.

Неотъемлемыми элементами рассматриваемой ситуации являются коммуникант, сообщающий плохую новость (вестник), само сообщение,

способное спровоцировать у адресата стрессовое состояние, и являющееся стимулом для дальнейшего речевого поведения второго коммуниканта, а также коммуникант (получатель сообщения), которому предназначается сообщение, и речевые действия которого являются основным объектом прагматического анализа в данном подразделе работы.

Прагматически значимые характеристики коммуникантов, в частности симметрия/ асимметрия их отношений и их социальный статус, включающий пол, возраст, социальное положение, могут повлиять на речевое поведение получателя, тем не менее, если ситуация обладает повышенной стрессогенностью, данное влияние может быть сведено к минимуму.

Анализ речевых действий получателя сообщения показал, что все действия в данной ситуации в основном сводятся к применению стратегии подчинения обстоятельствам. По-видимому, это объясняется тем, что событие, представляющее собой пропозицию сообщения, является уже свершившимся фактом, и человек не в состоянии изменить существующее положение дел.

Как и при описании предыдущих ситуаций, тактики данной стратегии расположены от наиболее пассивных к наиболее активным тактикам. Первая тактика, входящая в эту стратегию, заключается в отсутствии вербальных реакций, как отмечалось выше, данные реакции условно рассматриваются нами как тактика для получения более полной картины речевого поведения человека, оказавшегося в данной ситуации.

CLARK. A big asteroid, eighteen days. A lot bigger than the one that obliterated the dinosaurs.

Silence. Everybody stares at each other.

[КЛАРК. Большой астероид в восемнадцати дней от Земли. Намного больше того, что уничтожил динозавров.

Молчание. Все смотрят друг на друга.]

PILOT. When we hit that turbulence... we were over a thousand miles off course... They'll be looking in the wrong place.

Kate looks to Jack - this is even worse news than they anticipated.

[ПИЛОТ. Когда мы попали в турбулентность... мы на тысячи миль отклонились от курса... Они будут искать нас не там.

Кейт смотрит на Джека – это даже хуже того, что они ожидали.]

Такая реакция возникает у получателя сообщения в случаях, когда ситуация действительно серьезная. С данным типом реакции тесно связано использование говорящим восклицаний, выражающих его эмоциональное состояние.

ANDREWS. In an hour or so... all this... will be at the bottom of the Atlantic.

CAL. My God.

[ЭНДРЮС. Примерно через час... все это... окажется на дне Атлантического океана.

КЭЛ. Боже мой.]

BODINE. You know, boss, this happened to Geraldo and his career never recovered.

LOVETT. Shit.

[БОДИН. Знаете, босс, то же случилось и с Геральдо, и его карьера так и не пошла на поправку.

ЛОВЕТТ. Черт.]

Следующей тактикой, входящей в стратегию подчинения обстоятельствам, является тактика отрицания, при помощи которой говорящий пытается защитить себя от неприятной действительности путем отказа адекватно воспринимать ее. Как правило, данная тактика эксплицируется с помощью отрицательной частицы *not*.

ANDREWS. *The pumps buy you time... but minutes only. From this moment, no matter what we do, Titanic will founder.*

ISMAY. *But this ship can't sink!*

[ЭНДРЮС. Насосы подарят нам время... но только несколько минут. Теперь, что бы мы не делали, Титаник пойдет ко дну.

ИСМЭЙ. Но этот корабль не может потонуть!]

К данной тактике тесно примыкает использование тактики выражения недоверия, когда получатель плохой новости пытается перевести все в шутку или розыгрыш. Данное намерение говорящего прямо эксплицируется в семантической структуре высказывания, как правило, используются такие слова, как *joke*, *ridiculous*, *trick*, *shit* и др. Что касается синтаксической структуры высказывания, то оно чаще всего оформляется как вопросительное предложение.

TEMPLE. *You've watched the news the last 24 hours? You heard about the meteor shower? (Harry nods) What you don't know is that an asteroid is on a collision course with Earth. If it hits us, Earth as we know it will be over.*

Harry looks at A.J. and Grace.

HARRY. *A.J., is this guy shitting me?*

[ТЕМПЛ. Смотрели новости в последние 24 часа? Слышали о метеоритном дожде? (Гарри кивает) Что вы не знаете, так это то, что к Земле приближается астероид. Если он ударит, Земля, которую мы знаем, исчезнет.

Гарри смотрит на Эй Джея и Грейс

ГАРРИ. Эй Джей, этот парень разыгрывает меня?]

STEWART BARNES. *Sir, I've been told to ask you to please put on your lifebelt, and come up to the boat deck.*

CAL. *This is ridiculous.*

[СТЮАРД БАРНС. Сэр, пожалуйста, прошу Вас надеть спасательный жилет и подняться на палубу.

КЭЛ. Это смешно.]

При получении неблагоприятной новости получатель иногда применяет тактику уточняющих вопросов, так как ему необходимо знать обстоятельства события, которое может угрожать его благополучию. Уточняющие вопросы могут касаться деталей события, в данном случае говорящий использует специальные вопросы, т.е. вопросы содержащие вопросительное местоимение, указывающее на запрос конкретной информации, как, например, в следующих примерах:

SHARP. *The remote's shot. It'll have to be manually detonated.*

CHICK. *What's that mean?*

Pause.

HARRY. *Means one of us ain't leaving.*

[ШАРП. Дистанционное управление вышло из строя. Придется детонировать вручную.]

ЧИК. *Что это значит?*

Пауза.

ГАРРИ. *Значит, что один из нас не летит.]*

ANDREWS. *She will.*

SMITH. *How much time?*

ANDREWS. *An hour, two at most.*

[ЭНДРЮС. Корабль утонет.]

СМИТ. *Сколько у нас времени?*

ЭНДРЮС. *Час, в лучшем случае два.]*

Тактика вопросов иногда тесно примыкает к тактике выражения недоверия. В приведенном ниже случае получатель сообщения спрашивает вестника, уверен ли он в достоверности информации. В данном случае более частотны общие вопросы, данная структура вопроса предполагает ответ в рамках бинарной оппозиции да/нет.

ANDREWS. *The ship will sink.*

ROSE. *You're certain?*

[ЭНДРЮС. Корабль утонет.]

РОУЗ. *Вы уверены?]*

Самой активной тактикой, применяемой в рассматриваемой ситуации, является тактика иронии. Ирония противопоставляет положительное отрицательному, идеал – действительности, возвышенное – смешному. Здесь человек чувствует свое превосходство над предметом, вызывающим у него ироническое отношение [123, С. 15]. Ирония как психический процесс превращает то, что для человека ужасно, страшно, непереносимо, враждебно, тревожно, в противоположное.

GOLDEN. *The end of Mankind. It's not the end of the world, General, the world - Earth - will still be here. But there will be no life – maybe cockroaches, some resilient bacteria.*

TEMPLE. *Well, that's really positive, Dan.*

[ГОЛДЕН. Конец человечества. Это не конец света, Генерал, Земля останется. Но на ней не будет жизни – может только тараканы и некоторые бактерии.]

ТЕМПЛ. *Ну, это действительно позитивно, Дэн.]*

Sharp exchanges grim looks with Pitts and Fisk over this bad information.

HARRY. *The good news just keeps comin'.*

[Шарп обменивается угрюмыми взглядами с Питсом и Фиском по поводу этого плохого известия.]

ГАРРИ. *Хорошие новости все поступают.]*

В описанных выше реакциях получатель, услышав плохую новость, присваивает ей такие характеристики, как *positive* (позитивный), *good*

(хороший), которые совершенно ей не соответствуют и являются противоположными ее реальным характеристикам. Оценка ситуации может быть выражена не только с помощью прилагательных, но и с помощью глаголов и описательных оборотов.

A.J. stares at the two strands. ... And pulls. It is SHORT. We see a fear on his face that gets covered by a small smile.

A.J. Well, I guess I won. Now I'm the guy who gets to save the Earth.

[Эй. Джей. смотрит на две соломинки... Тянет. Короткая. Мы видим страх на его лице, который вскоре скрывает улыбка.

Эй. ДЖЕЙ. Ну, кажется, я выиграл. Теперь Я – парень, который спасет Землю.]

В ситуациях конфликтного общения передает негативное или критическое отношение говорящего к адресату и расценивается как агрессивное вербальное поведение. Ирония – не прямой способ выражения отрицательной оценки [124, С. 65-71]. В приведенном ниже примере речевой акт выражения благодарности, примененный в рамках тактики иронии, имплицитно выражает интенцию упрека. Говорящий упрекает вестника, что он сообщил неблагоприятную новость слишком поздно.

HARRY. How hot is it going to get?!

GOLDEN. Three hundred and fifty degrees.

Harry's face drops.

HARRY : Thanks for telling us now, Golden....

[ГАРРИ. Как горячо здесь будет?

ГОЛДЕН. Триста пятьдесят градусов.

У Гарри меняется лицо.

ГАРРИ. Спасибо, что сказал нам это сейчас, Голден...]

Поскольку тактика иронии в некоторых обстоятельствах может обладать признаками агрессивности, то данную тактику можно также отнести к стратегии противодействия обстоятельствам.

Сообщая неблагоприятную для получателя новость, вестник также испытывает определенное психологическое напряжение, поэтому мы считаем возможным рассмотреть также и тактики, применяемые человеком, сообщающим плохую новость. Кроме тактики сообщения, которая является доминирующей для человека в данной ситуации, вестник может применять тактику поиска психологической поддержки и тактику оказания психологической поддержки.

Тактика поиска психологической поддержки может реализоваться посредством речевого акта просьбы. В описанной ниже ситуации Роуз, которой необходимо сообщить близким о том, что корабль тонет, обращается с просьбой к Джеку о том, чтобы в этот психологически трудный для нее момент он остался с ней рядом. В данном случае применение тактики адресовано не получателю, а третьему лицу, не являющемуся элементом схемы вестник – получатель.

JACK. It's bad.

ROSE. We have to tell Mother and Cal.

JACK. Now it's worse.

ROSE. Come with me, Jack. I jump, you jump... Right?

JACK. Right.

[ДЖЕК. Все плохо.

РОУЗ. Мы должны сказать матери и Кэлу.

ДЖЕК. Теперь все еще хуже.

РОУЗ. Пойдем со мной Джек. Я прыгаю, ты прыгаешь... Помнишь?

ДЖЕК. Да.]

Тактика оказания психологической поддержки всегда адресована лицу, которому сообщается неблагоприятная новость. С помощью данной тактики говорящий старается снизить стрессовое состояние адресата, а в приведенном ниже случае также уберечь его от дальнейшего психологического испытания.

Golden addresses the room.

GOLDEN. The situation: the hole is drilled but the remote detonator is not functional. One of the crew is going to stay behind and....(deep breath) ...manually detonate the device.

Golden looks over at Grace. She is stunned.

GOLDEN. Don't stay for this.

GRACE. I'm not leaving.

[Голден обращается ко всей комнате.

ГОЛДЕН. Ситуация следующая: дыру пробурили, но дистанционное управление не работает. Один из команды должен будет остаться и ... (глубокий вдох)... вручную взорвать устройство.

Голден поворачивается к Грейс. Она ошеломлена.

ГОЛДЕН. Тебе не нужно оставаться.

ГРЕЙС. Я не уйду.]

Таким образом, в ситуации сообщения плохой новости получатель применяет следующие тактики: отсутствие вербальных реакций, восклицания, тактика отрицания, тактика выражения недоверия, тактика уточняющих вопросов, тактика иронии. Причем наибольшей частотностью обладают тактика уточняющих вопросов и тактика иронии. Вестник плохой новости может применять тактику сообщения, тактику поиска психологической поддержки и тактику оказания психологической поддержки.

3.5 Прагматические особенности речевого поведения человека в стрессовой ситуации «паника»

Нередко стрессовое состояние у человека вызывается паникой. Паника – это психологическое состояние человека — безотчётный, неудержимый страх, вызванный действительной или мнимой опасностью, охватывающий человека или многих людей, неконтролируемое стремление избежать опасной ситуации. В данном подразделе работы мы рассмотрим только ситуации мнимой, либо предполагаемой опасности. Так как паника, как правило, обусловлена ситуациями, подвергающими жизнь и здоровье человека опасности, то

характеристики ситуации «паника» частично совпадают с характеристиками ситуаций, рассмотренных ранее.

Исходя из используемых нами параметров стрессовой ситуации, приведенных выше, данная ситуация характеризуется следующими особенностями:

- высокая валентность – для человека инстинкт выживания является одним из ведущих, поэтому естественно, что ситуация непосредственно угрожающая благосостоянию человека, обладает большой значимостью и высокой стрессогенностью;
- низкая степень контролируемости – человек, охваченный страхом, как правило, не в состоянии вести себя спокойно и уравновешенно;
- высокая неопределенность – человек в большинстве случаев не может спрогнозировать возникновение причин, могущих вызвать панику;
- низкая повторяемость и осведомленность – как правило, люди достаточно редко сталкиваются с подобными ситуациями (в сравнении с ситуациями обыденной жизни), поэтому об опыте как таковом говорить не приходится.

В данном разделе работы мы рассматриваем ситуации, в которых человек испытывает страх перед угрожающей ему опасностью, вне зависимости от конкретных причин, вызвавших его.

Для ситуаций данного типа не характерна строго определенная структура взаимоотношений между участниками; участниками коммуникации могут оказаться как близко знакомые, так и совершенно не знакомые люди, вступающие как в симметричные, так и ассиметричные отношения.

Как уже отмечалось ранее, одни и те же эмоции могут провоцировать как активное, так и пассивное поведение. Определяющим фактором в выборе поведения являются психологические характеристики личности, такие как темперамент, самооценка, стрессоустойчивость и т.д.

Анализ фактического материала показал, что реакции людей в рассматриваемой ситуации сводятся к двум стратегиям: пассивному подчинению ходу событий и активному противодействию обстоятельствам.

Первой тактикой, составляющей стратегию подчинения обстоятельствам, является тактика использования восклицаний:

Kate SCREAMS - Jack SHOUTS - and the body lands right near Charlie, and he SCREAMS.

CHARLIE. АААННН... DAMN! GOD!

[Кэйт КРИЧИТ – Джек КРИЧИТ – и тело приземляется рядом с Чарли и он начинает КРИЧАТЬ.

ЧАРЛИ. ААААА... ЧЕРТ! БОЖЕ!]

Следующей тактикой данной стратегии является тактика уточняющих вопросов, с помощью которых говорящий пытается получить информацию, наличие которой сможет снизить его страх. Данная тактика реализуется, как правило, с помощью специальных вопросов, которые позволяют вычленить определенную информацию. В большинстве случаев задаваемые вопросы касаются того, что напугало человека.

The sound again. Except this time it's CLOSE - Jack turns - the Pilot freezes...

PILOT. What the hell was that?

[Опять тот звук. Только в этот раз он БЛИЖЕ – Джек оборачивается 0 Пилот замирает...]

ПИЛОТ. Что за черт это было?]

Даже если человек сам знает ответ на свой вопрос, он все равно не может не задать его.

And Kate stares at the pin, horrified... because she senses what's coming next. She slowly looks up. And sees something horrific. Charlie looks up too. His mouth opens in shock.

CHARLIE. ... what the hell's that...?

[И Кейт пристально смотрит на булавку, она испугана... потому что чувствует, что случится дальше. Она медленно поднимает глаза. Она видит что-то ужасное. Чарли тоже смотрит вверх. Его рот открыт в шоке.]

ЧАРЛИ. ... что черт возьми это такое...?]

Задаваемые вопросы могут также касаться человека, за которого говорящий испытывает беспокойство.

She then turns back - and Charlie is standing right there - and it scares her so much she screams and grabs him - pushing - and they fall over onto his back, her lying on top of him in the mud.

KATE. WHERE THE HELL'S JACK?! Did you see him?! So where is he?! HOW COULD YOU NOT KNOW?!

CHARLIE. I don't know!

[Она оборачивается – Чарли стоит рядом с ней – это так ее пугает, что она кричит и хватается за него – толкает – вместе они падают, он спиной в грязь, она на нем.]

КЕЙТ. ГДЕ ЧЕРТ ВОЗЬМИ ДЖЕК? Ты его видел? Так где он? КАК ТЫ МОЖЕШЬ НЕ ЗНАТЬ?

ЧАРЛИ. Я не знаю!]

Как видно из примеров, эмоциональность речи проявляется как в интонации, так и при помощи использования восклицаний (*the hell*). Что касается грамматического оформления речи, то говорящие используют в основном настоящее, реже прошедшее время, так как вопросы касаются происходящего, либо уже произошедшего события.

Достаточно часто причиной паники оказываются различные фобии - иррациональные страхи, которые могут проявляться в виде боязни специфических одушевленных и неодушевленных объектов; страх перед определенной группой или классом людей; страх надвигающихся или предвосхищаемых событий [125]. Анализ исследуемых нами примеров показал, что в данном случае говорящий использует тактику комментирования.

Harry exits the plane. Harry is green, looks like he's gonna blow chunks.

HARRY. I hate to fly. I hate to fly. I hate it so much.

[Из самолета выходит Гарри. Его лицо позеленело, кажется, что его сейчас вырвет.]

ГАРРИ. Ненавижу летать. Ненавижу летать. Я так это ненавижу.]

Употребление данной тактики характеризуется присутствием повторов, которые объясняются психологическим состоянием говорящего, сконцентрированном на раздражителе, вызывающем сильнейшее психологическое напряжение. Причем повторы касаются не только лексического содержания высказывания, но и его грамматической структуры. Данный тип реакции не единичен, а встречается в исследуемом материале несколько раз.

Таким образом, к стратегии подчинения обстоятельствам относятся следующие тактики: использование восклицаний, тактика уточняющих вопросов, тактика комментирования.

Одной из наименее агрессивных тактик, составляющих стратегию противодействия обстоятельствам является тактика предупреждения. Когда человек испытывает панику из-за предчувствия надвигающейся опасности, он пытается предупредить о ней других.

Kimberly hyperventilates in the driver's seat.

KIMBERLY. Oh my god, oh my god...

SHAINA. What is it? What are you?

KIMBERLY. There's going to be a huge accident! Everyone's gonna die. All of us! I saw it!

SHAINA. Relax, you need to chill.

KIMBERLY. THAT's the truck that's going to kill everyone!

[Кимберли слишком часто дышит.]

КИМБЕРЛИ. Боже мой, боже мой...

ШАЙНА. Что такое? Что с тобой?

КИМБЕРЛИ. Будет большая авария! Все умрут. Мы все! Я видела это!

ШАЙНА. Успокойся, тебя надо остыть.

КИМБЕРЛИ. Вот тот грузовик, из-за которого все умрут.]

При применении данной тактики говорящий в основном использует будущее время, либо формальные признаки, относящие действие к будущему – *to be going to, gonna*. Это объясняется тем, что события, которых опасается говорящий, и о которых он предупреждает относятся к будущему времени.

Следующей тактикой, относящейся к стратегии противодействия обстоятельствам, является тактика просьб. Просьба представляет собой наименее агрессивный из директивных актов. Даная тактика может быть обращена к абстрактному лицу, что эксплицируется с помощью неопределенного местоимения *someone*, как, например, в следующем случае.

The elevator doors begin to close.

NORA. My God, someone please let me out of this...

[Двери лифта начинают закрываться.]

НОРА. Боже, кто-нибудь, пожалуйста, вытащите меня отсюда.]

Достаточно часто просьбы адресованы конкретному лицу, что эксплицируется при помощи обращений. В приведенном ниже случае тактика просьбы о помощи осуществляется посредством только обращения при отсутствии какого-либо глагола, обозначающего действие, т.е. полное высказывание вследствие стресса сворачивается до единственного слова.

Kate's hiding now, in the alien branches of a tall tree. She waits there... and waits... terrified... and we just hold on her... and hold... until she screams out.

KATE. JAAAAAACK!!!

[Теперь Кейт прячется в ветвях высокого дерева. Она ждет там... и ждет... испуганная... и мы просто смотрим на нее... и смотрим... пока она не кричит.

КЕЙТ. ДЖЕЕЕЕЕК!!!]

В состоянии паники человек может предложить психологическую поддержку своим близким, которые также испытывают сильное психологическое напряжение. Тактика оказания психологической поддержки осуществляется посредством внушений, с помощью которых говорящий пытается снизить воздействие паники на психологическое состояние партнера по общению.

KIMBERLY. I...I...

CLEAR. You're strong. Do you hear me? You're a fucking warrior. Nothing scares you.

[КИМБЕРЛИ. Я...Я...

КЛЕР. Ты сильная. Ты слышишь меня? Ты чертов воин. Ничто не пугает тебя.]

Как видно из приведенного примера, говорящий использует настоящее время (Present Simple Tense), которое придает высказывания категоричность, так как одной из функций данного времени в английском языке является сообщение непреложных и известных фактов.

Более агрессивной по шкале агрессивности является тактика приказов, наиболее категоричной среди директивных тактик. Коммуникативная ситуация, в которой реализуется тактика приказов, несимметрична с явно выраженным коммуникативным лидером – адресантом. В большинстве случаев говорящий использует императивы, т.е. глаголы в повелительном наклонении.

Dano sees a police car speeding up behind him. He lowers the joint at once.

DANO. (hiding bag of weed in pants) Shit! There's a cop behind us. Pull into the right lane now!

FRANKIE. Jesus Christ! Here he comes! Move!

[Дано видит позади полицейскую машину. Он тут же опускает косяк.

ДАНО. (пряча мешочек с марихуаной в брюки) Черт! Сзади коп. Пристраивайся вправо сейчас же!

ФРЕНКИ. Иисусе! Вот он! Двигайся!]

Интенцией говорящего, использующего тактику приказов, может являться не только воздействие на адресата с целью выполнения им конкретного действия, но также и получение некоторых гарантий, что ситуация, вызвавшая стресс у говорящего не повторится. Например, в следующем примере девушке, которая видела, как ее парень только что чудом спасся от взрыва, необходимо удостовериться, что подобного больше не повторится. С этой целью девушка использует приказ, который может быть расценен как нелогичное действие, т.к. адресат не несет ответственности за случившееся, но данный приказ необходим для обретения говорящим психологического равновесия.

A.J. crashes to the platform floor. Crude oil rains down on Grace.

GRACE. *Never do that again!*

[Эй Джей падает на пол платформы. Неочищенная нефть капает на Грейс.

ГРЕЙС. *Никогда так больше не делай!]*

После испуга, когда ситуация стабилизируется, говорящий может использовать тактику упрека. Говорящий (упрекающий) преследует своей целью то, чтобы адресат понял его чувства, осознал ошибочность своего поведения, которое отрицательно оценивается говорящим [126].

ALEX. *THE PLANES GONNA EXPLODE!*

Obviously, no one ever wants to ever hear that. People tense.

TERRY. *Shut up, Browning! You're not funny.*

[АЛЕКС. САМОЛЕТ ВЗОРВЕТСЯ!]

Очевидно, что никто не хочет этого слышать. Люди напряглись.

ТЕРРИ. *Заткнись, Браунинг! Совсем не смешно.]*

В данном случае говорящий использует отрицательное предложение, но гораздо чаще применяются положительные предложения.

Gale *races around the corner, smashing right into DETECTIVE MARK KINCAID.*

GALE. *Jesus Christ, you scared the shit out of me.*

[Гейл резко заворачивает за угол и врывается в детектива Марка Кинкейда.

ГЕЙЛ. *Иисусе, ты испугал меня до чертиков.]*

A young girl runs down a school corridor. She runs smack into a young, handsome boy.

TORI. *Oh, God, Billy, you scared me. What are you doing here?*

[Молодая девушка бежит по школьному коридору. Она врывается в красивого молодого парня.

ТОРИ. *О, Боже, Билли ты напугал меня. Что ты здесь делаешь?]*

В стрессовой ситуации тактика упрека выполняет не только функцию выражения отрицательной оценки, но и так называемую катартическую функцию. Данная функция состоит в потребности говорящего выразить свои эмоции и достичь катарсиса, т.е. эмоциональной разрядки.

Наиболее агрессивной тактикой, входящей в стратегию противодействия обстоятельствам, является тактика оскорблений. Объектом оскорбления, как правило, является тот человек, которого говорящий считает виновным в происшествии, причем говорящий чаще всего не ожидает ответной реакции от объекта оскорбления. Целью данной тактики в первую очередь является снятие эмоционального напряжения, и только во вторую дискредитация адресата.

Alone, Maureen moves for the stairs when a FIGURE emerges from the shadows. A GHOST MASKED SHAPE appearing behind her... LUNGING FOR HER, grabbing her, spinning her around. She SCREAMS MADLY as the Ghost starts LAUGHING. The mask comes off. It's Phil.

MAUREEN. *You ass.*

PHIL. *I'm sorry, I'm sorry but I had to. It was too easy.*

MAUREEN. *You are so not funny.*

[Морин одна, она направляется к лестнице, когда из темноты возникает фигура. Призрак в маске появляется позади нее... Он бросается к ней, хватается

и разворачивает к себе. Она кричит как сумасшедшая, а призрак начинает смеяться. Призрак снимает маску, это Фил.

МОРИН. Ты придурок.

ФИЛ. Прости, мне жаль, но мне пришлось. Тебя так легко напугать.

МОРИН. Совсем не смешно.]

Иногда вербальная агрессия выходит на уровень агрессивных действий. Как правило, объектом таких действий является лицо, не обладающее более высоким статусом, чем агрессор. Например, в следующем примере страх перед полицией вызывает потребность выместить психологический стресс на беззащитном свидетеле коммуникации, которым является собака.

THOMAS. I'm Officer Burke. I'm looking for an Isabella Cruz.

Suddenly, with an unexpected fury, Jorge SCREAMS at his dog and kicks it.

JORGE. Shut up!!!

[ТОМАС. Я офицер Берк. Я ищу Изабеллу Круз.

Внезапно с неожиданной яростью Джордж КРИЧИТ на свою собаку и пинает ее.

ДЖОРДЖ. Заткнись!!!]

Таким образом, в стратегию противодействия обстоятельствам входят следующие тактика: тактика предупреждения, тактика внушения (оказания психологической поддержки), тактика просьб, тактика приказов, тактика упреков и тактика оскорблений.

Среди тактик, составляющих стратегию подчинения обстоятельствам, наибольшей частотностью характеризуется тактика уточняющих вопросов. Тем не менее, в целом наиболее частотными являются случаи употребления тактик, входящих в стратегию противодействия; среди них по частотности лидирует тактика приказов. Это объясняется тем, что данная тактика позволяет наиболее эффективно справиться с паникой и разрешить опасную ситуацию.

3.6 Основные характеристики речи человека в стрессовых ситуациях

Под воздействием стресса и вызванного им психологического напряжения речь человека, безусловно, изменяется. Данные отличия можно проследить на различных уровнях, в частности, на фонетическом, лексическом, синтаксическом и прагматическом уровнях.

Основными фонетическими особенностями речи в стрессовых ситуациях являются ее громкость и темп. Как правило, люди, испытывающие психологическое напряжение, разговаривают на повышенных тонах, кричат. В сценариях к художественным фильмам данная фонетическая особенность речи обозначается графическими средствами, в частности заглавными буквами, как например, в следующем отрывке:

GOLDEN. Harry, c'mon, we got thirty minutes.

HARRY. Well, Dan, you're just going to have to goddamn wait 'CAUSE WE GOTTA BIG PROBLEM UP HERE IN HELL.

[ГОЛДЕН. Гарри, пошли, у нас всего 30 минут.

ГАРРИ. Дэн, тебе придется, черт побери, подождать, ПОТОМУ ЧТО У НАС ЗДЕСЬ В АДУ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ.]

Считается, что в состоянии стресса, речь человека отличается быстрым темпом, однако данная особенность речи в сценариях графически не отмечается. Графическое выражение получает только паузация речи: с помощью многоточий сценаристы показывают прерывистость речи говорящего, данные знаки препинания могут указывать не только на паузы в речевом потоке, но и на более медленный, чем в обычных ситуациях общения, темп речи, создавая впечатление, что говорящий с трудом может произнести слова.

MS. LEWTON. Alex, talk to me. What happened?

ALEX. I... I saw it... like, I don't know... the plane took off. I saw it leave the runway... I looked down and saw the ground... And then the left side exploded. The... the whole plane... blew up. It was so real.

[МИЗ ЛЬЮТОН. Алекс, поговори со мной. Что случилось?

АЛЕКС. Я... Я видел... как будто, я не знаю... самолет взлетел. Я видел, как он оторвался от взлетной полосы... Я посмотрел вниз и увидел землю... А потом левая сторона взорвалась. Весь... весь самолет... взорвался. Это было так реально.]

Что касается лексических особенностей речи в стрессовых ситуациях, то здесь нами отмечается частое использование инвективной лексики. Данная лексика используется не только в оскорблениях, но при произведении других речевых актов, не относящихся напрямую к вербальной агрессии. Это объясняется тем, что инвективная лексика является одним из наиболее употребительных средств выражения эмоций. При анализе сценариев было выявлено, что инвективная лексика употребляется намного чаще, чем междометия.

DEWY. Don't worry. I'm prepared for anything.

GALE. Amen boy scout, now answer the fucking door!

[ДЬЮИ. Не волнуйся. Я готов ко всему.

ГЕЙЛ. Аминь, бой скаут, а теперь подойди к чертовой двери!]

На уровне синтаксиса отмечается широкое использование простых коротких предложений. Данное явление объясняется тем, что, как правило, в стрессовых ситуациях говорящий ощущает недостаток времени, а возможно и сил.

Gale races down the empty campus street. She eyes an emergency phone that's attached to a street lamp. She goes for it. Gale rips the phone from its cradle, presses the CALL button.

VOICE (from phone). What is your emergency please?

GALE. Someone's trying to kill me. I need the police.

VOICE. Are you in danger now?

GALE. Yes, goddammit!

VOICE. Where is your attacker?

GALE. I don't know.

[Гейл бежит по улице. Она видит телефон на столбе и направляется к нему.]

Гейл срывает трубку с рычага, нажимает на кнопку.

ГОЛОС (из трубки). Что у вас случилось?

ГЕЙЛ. Меня пытаются убить. Мне нужна полиция.

ГОЛОС. Вам сейчас угрожает опасность?

ГЕЙЛ. Да, черт возьми!

ГОЛОС. Где нападающий?

ГЕЙЛ. Я не знаю.]

Обращаясь к анализу речи человека, находящегося в стрессовой ситуации, необходимо рассматривать не столько ее формальные характеристики, сколько экстралингвистические особенности, например, отличие речевого поведения при стрессе от речевого поведения при обычных условиях коммуникации и отнесенность речевых действий к тем или иным стратегиям и тактикам. Анализ фактического материала показал, что в стрессовой ситуации люди, как правило, не придерживаются принципа вежливости в коммуникации, который является одной из основных норм коммуникации в привычных обстоятельствах. В следующем примере сам говорящий признает, что в ситуации, в которой он оказался, принцип вежливости не является приоритетным в общении:

Rose runs up as the last Elevator Operator is closing up his lift to leave.

OPERATOR. Sorry, miss, lifts are closed...

Without thinking she grabs him and shoves him back into the lift.

ROSE. I'm through with being polite, goddamnit!! I may never be polite the rest of my life! Now take me down!!

The operator fumbles to close the gate and start the lift.

[Роуз подбегает как раз тогда, когда лифтер закрывает лифт, чтобы уйти.

ЛИФТЕР. Простите, мисс, лифт закрыт...

Не раздумывая, она хватает его и толкает обратно в лифт.

РОЙЗ. Я не буду вежливой, черт возьми!! Возможно, я никогда в жизни больше не буду вежливой! Теперь спускай лифт вниз!!

Лифтер неуклюже закрывает двери и запускает лифт.]

Принцип вежливости базируется на основных видах межличностных психологических отношений – отношениях приятия (одобрения) и отношениях соперничества [1, С. 65]. Поскольку коммуниканты в рамках стрессовых ситуаций не придерживаются принципа вежливости, то проявляются психологические отношения, противопоставляемые перечисленным, а в частности отношения неодобрения и отсутствие соперничества, т.е. равнодушие к проблемам других. Следующий пример иллюстрирует проявление неодобрения к коммуниканту по общению. В данном случае неодобрение эксплицируется в критике говорящего умственных способностей адресата.

JENNIFER. What if it's the killer?

GALE. Oh use your brain drama queen! Do the killers ever knock on the fucking door? Ever see Jason do that before burying an axe in some big titted blonde's head? Or maybe Michael or Chucky? Huh?

[ДЖЕННИФЕР. Что если это убийца?

ГЕЙЛ. О, включи мозги королева драмы! Разве убийцы когда-нибудь стучат в дверь? Хоть раз видела, как это делает Джейсон перед тем как воткнуть топор в какую-нибудь грудастую блондинку? А Майкл? А Чакки? А?]

В следующем примере один из говорящих проявляет равнодушие к судьбе своих товарищей, которые, как и коммуниканты, также подвергаются опасности встретиться с убийцей. Говорящий больше озабочен собственной безопасностью и не имеет желания беспокоиться о других.

Jennifer, Gale, and Dewey are pacing around nervously.

JENNIFER. Shit! Where the hell are Tom and Angelina?

GALE. I don't know. Screw them.

[Дженнифер, Гейл и Дьюи нервно ходят по комнате.

ДЖЕННИФЕР. Черт! Где, черт побери, Том и Анжелина?

ГЕЙЛ. Не знаю. Да пошли они.]

Обращаясь к характеристике конкретных стратегий и тактик, употребляемых говорящими в стрессовых ситуациях, необходимо отметить, что все речевые действия происходят в рамках двух основных стратегий: стратегии подчинения обстоятельствам и стратегии противодействия обстоятельствам. Тактики первой стратегии различаются различной степенью активности, тогда как тактики второй – различной степенью агрессивности. Тем не менее, для составления основной классификации мы берем за основу принцип частотности и подразделяем тактики, составляющие данные стратегии, на универсальные и специфические. Мы называем универсальными те тактики, которые встречаются в более чем одной из рассмотренных нами в данной работе ситуаций, следовательно, специфические тактики – это тактики, которые встречаются в двух и менее ситуациях.

В рамках стратегии подчинения обстоятельствам мы рассматриваем следующие тактики как универсальные: отсутствие вербальных реакций (5 ситуаций), использование восклицаний (5 ситуаций), тактика уточняющих вопросов (5 ситуаций), тактика отрицания (3 ситуации), тактика выражения недоверия (2 ситуации), тактика комментирования (2 ситуации), тактика поиска психологической поддержки (2 ситуации).

По своей сути отсутствие вербальных реакций и использование восклицаний не могут являться тактиками, так как в них не заложено какое-либо коммуникативное намерение. Данные реакции в рамках рассматриваемых нами стрессовых ситуациях просто отображают эмоциональное состояние человека. Исключение составляет тактика молчания, рассматриваемая нами в рамках отсутствия вербальных реакций, и применяемая в ситуации «преступник-жертва». Применяя данную тактику, коммуникант преследует определенную цель, а именно выиграть время, чтобы придумать план дальнейших действий. Отсутствие вербальных реакций и использование восклицаний рассматривается нами для получения более полной картины речевого поведения человека, оказавшегося в стрессовой ситуации.

Тактика уточняющих вопросов также обладает большой частотностью применения в стрессовых ситуациях. В рамках данной тактики говорящий использует специальные вопросы, т.е. вопросы содержащие вопросительное

местоимение. Главной характеристикой таких вопросов, по нашему мнению, является конкретный характер и узконаправленное, точечное вычленение информации. Таким образом, говорящий, использующий данную тактику преследует целью получение информации, необходимой для дальнейшего принятия решений. С другой стороны применение тактики уточняющих вопросов в стрессовой ситуации объясняется тем, что чем большей человек информацией владеет, тем легче ему справиться с негативными эмоциями, так как неизвестное всегда пугает больше чем известное.

Тактика отрицания тесно связана с одним из самых распространенных механизмов психологической защиты, который позволяет человеку защитить себя от неприятной действительности путем отказа адекватно воспринимать ее. Как правило, отрицание эксплицируется с помощью отрицательных частиц *no* и *not*, причем первая, изначально обладая большей самостоятельностью и экспрессивностью, может быть усилена повтором. Особое внимание также необходимо обратить на употребление в рамках данной отрицательной формы модального глагола *can*, что значительно усиливает эмоциональность высказывания, так как в ежедневном дискурсе данная форма придает высказываниям высокую степень категоричности.

К тактике отрицания тесно примыкает использование тактики выражения недоверия, когда получатель воспринимает саму ситуацию как шутку или розыгрыш. Данное намерение говорящего прямо эксплицируется в семантической структуре высказывания, как правило, используются такие слова, как *joke*, *ridiculous*, *trick*, *shitting* и др. Что касается синтаксической структуры высказывания, то оно чаще всего оформляется как вопросительное предложение. Необходимо отметить, что данная тактика применяется, когда говорящий не находится в непосредственной опасности, а относится к ней косвенно, например, в ситуации «преступник-жертва» это разговор по телефону, а в ситуации «плохая новость» само событие, угрожающее благополучию адресата, как правило, уже произошло без его участия.

Применение тактики комментирования обусловлено тем, что сознание человека как бы заикливается на ситуации и концентрируется только на раздражителе, и человек не в состоянии приступить к анализу и найти выход. В данном случае часто имеют место повторы, причем повторяются не только лексические единицы, но и грамматические структуры. Иногда применение данной тактики может быть обусловлено спецификой профессии: например, летчики, машинисты и водители рейсовых автобусов при исполнении обязаны докладывать о всевозможных неприятностях в пути.

Тактика поиска психологической поддержки всегда адресована либо к «собратьям по несчастью», либо к тем лицам, кому говорящий доверяет, и на кого он может положиться. Она может реализоваться посредством вопросов и просьб. Как правило, говорящий задает вопросы, относящиеся к чувствам адресата, с целью сравнить их со своими, просьбы же заключается в том, чтобы адресат поддержал говорящего своим присутствием. Человеку важно почувствовать в момент опасности, что он не один, что он часть коллектива. По мнению психологов, в стрессовых ситуациях в значительной степени

возрастает чувство коллективизма, так как в коллективе у человека ослабляется страх перед опасностью.

В рамках стратегии противодействия обстоятельствам универсальными тактиками являются тактика просьб (3 ситуации), тактика оказания психологической поддержки (3 ситуации), тактика приказов (3 ситуации) и тактика оскорблений (3 ситуации).

Наименее агрессивной тактикой данной стратегии является тактика просьб. Просьба может быть адресована конкретному лицу – в таком случае говорящий использует обращение, а может быть адресована к абстрактному лицу – просьбы такого рода обычно содержат формальные признаки абстрактного значения, например, неопределенные местоимения *some*, *someone* и *somebody*. В языковом отношении просьбы могут оформляться по-разному. Если в стрессовых ситуациях говорящий испытывает дефицит времени, он употребляет просто глагол в повелительном наклонении, описывающий ожидаемое от адресата действие, иногда весь спектр таких действий описывается с помощью *help* с довольно размытой семантикой, и адресату приходится пользоваться широким контекстом ситуации речевого общения, чтобы правильно истолковывать эту просьбу. Когда же говорящему важен сам факт достижения перлокутивного эффекта, а не его скорость, говорящий старается придерживаться принципа вежливости общения, что обуславливает привлечение таких языковых средств, как модальное слово речевого этикета *please* (*пожалуйста*), а также модальные глаголы *could* и *would*, использование которых также является этикетным, т.е. устойчивым и ритуальным. К данной тактике мы также считаем целесообразным отнести тактику мольбы, которая отличается от тактики просьб только степенью интенсивности представления иллюкутивной цели [22, С. 203-207].

Тактика оказания психологической поддержки осуществляется посредством внушений. Цель данной тактики состоит в воздействии на чувства человека, на его волю и разум с целью создания определенного состояния (снижение переживаний) или побуждения к действиям. Для достижения запланированного перлокутивного эффекта говорящий использует категоричные высказывания, которые грамматически оформлены в настоящем или будущем времени (Present Simple tense, Future Simple tense). Несмотря на то, что данная тактика отнесена нами к универсальным, на ее применение накладываются некоторые ограничения, в частности говорящий, как правило, оказывает психологическую поддержку только ограниченному кругу лиц, только тем, за кого он чувствует ответственность; с остальными же он зачастую ведет себя нетерпимо, а порой и агрессивно.

Тактика приказов является наиболее частотной тактикой, употребляемой в стрессовых ситуациях. Коммуникативная ситуация, в которой реализуется тактика приказов, несимметрична с явно выраженным коммуникативным лидером – адресантом. Зачастую в реальности адресант не обладает более высоким статусом, однако он способен быстрее реагировать в рамках ситуации и сам наделяет себя ответственностью за других, присваивая себе необходимый в данном случае авторитет. Приказ является наиболее категоричным речевым

актом среди директивов, который предполагает обязательное и немедленное осуществление адресатом действия, указанного говорящим. Как правило, интенцией говорящего, употребляющего данную тактику в описываемой ситуации, является спасение адресата или предотвращение событий, потенциально опасных для его здоровья или жизни; для получения необходимого перлокутивного эффекта необходимо быстрое исполнение предписываемых действий, что и обуславливает выбор наиболее категоричных директив. В грамматическом плане для данной тактики характерны императивы, т.е. глаголы в повелительном наклонении, в положительной или отрицательной форме. К данной тактике мы также относим тактику требований (ситуация «преступник-жертва»), отличающуюся тем, что адресант и адресат осознают, что адресант не обладает достаточным авторитетом, чтобы приказывать адресату [22, С. 203-207].

Речевая тактика оскорблений является одной из самых агрессивных тактик, применяемых в стрессовых ситуациях. Для данной тактики характерно использование различных инвектив. Объектом оскорбления, как правило, является тот человек, которого говорящий считает виновным в происшествии, причем говорящий чаще всего не ожидает ответной реакции от объекта оскорбления. Целью данной тактики в первую очередь является снятие эмоционального напряжения, и только во вторую дискредитация адресата, другими словами данная тактика чаще всего выполняет катартическую функцию.

Далее мы кратко рассмотрим специфические речевые тактики. Специфическими тактиками для ситуации «преступник-жертва» являются тактика ожидания, тактика провокаций и тактика угроз. Тактика ожидания отличается отсутствием вербальных действий, но в данном случае молчание носит тактический характер: целью коммуниканта является получение времени, необходимого для анализа ситуации или выбора дальнейших действий. Применяя тактику провокаций, говорящий использует глаголы в повелительном наклонении, описывающие действие, которое в реальности является нежелательным для говорящего, поскольку все сознание жертвы сосредоточено на непосредственной угрозе; эмоциональное напряжение достигает такой силы, что человек желает, чтобы развязка наступила как можно скорее. Тактика угроз направлена на побуждение адресата отказаться от своих намерений, для этого говорящий апеллирует к его чувству страха. Для тактики угроз характерно употребление глагола в форме будущего времени, так как намерения говорящего относятся к категории будущности, глаголов деструктивной семантики и инвектив.

Для ситуации «катастрофа» специфической является тактика самовнушения. Данная тактика характеризуется тем, что говорящий убеждает в безопасности самого себя, т.е. адресант и адресат совмещаются в одном лице. Чаще всего данная тактика осуществляется с помощью утвердительных высказываний, но встречаются и реакции, представляющие собой отрицание наступления неблагоприятного результата, что предполагает наличие отрицательной частицы *not* и использование будущего времени.

В рамках ситуаций, связанных со смертью, выделены следующие специфические тактики: в рамках стратегии подчинения обстоятельствам – тактика обещаний, тактика отказа от жизни, в рамках стратегии противодействия обстоятельствам – тактика уговоров и тактика «вызов Смерти». Пытаясь утешить умирающего, говорящий может применять тактику обещаний, в которой высказывания неизменно относятся к будущему, в английском языке это выражается как непосредственно будущим временем (Future Simple tense), так и конструкцией *to be going to*. В большинстве случаев смысл данных обещаний заключается в том, что он не забудет об адресате после его смерти. Тактика отказа от жизни применяется говорящим тогда, когда он считает, что ему незачем жить. Данная тактика осуществляется с помощью категоричных высказываний с последующей аргументацией, которая строится не на логических связях между фактами, а на их эмоциональном восприятии. Тактика уговоров применяется, когда говорящий становится свидетелем самоубийства, данная тактика включает в себя множество коммуникативных ходов: например, просьбы, приказы, внушения, угрозы. Тактику «вызов Смерти» отличают следующие характеристики: персонификация Смерти, назначение Смерти адресатом высказываний, а также противником, с которым необходимо бороться (противопоставление Смерти собственной воли), использование инвектив и обращений, характерных для данной языковой культуры.

Специфической тактикой для ситуации «плохая новость» является тактика иронии. Ирония как психический процесс превращает то, что для человека ужасно, страшно, непереносимо, враждебно, тревожно, в противоположное. В рамках данной тактики получатель, услышав плохую новость, присваивает ей такие характеристики, как *positive* (позитивный), *good* (хороший), которые совершенно ей не соответствуют и являются противоположными ее реальным характеристикам. Оценка ситуации может быть выражена не только с помощью прилагательных, но и с помощью глаголов и описательных оборотов.

В рамках ситуации «паника» выделены следующие специфические тактики: тактика предупреждения и тактика упрека. Тактика предупреждения применяется говорящим, когда он испытывает панику из-за предчувствия надвигающейся опасности. При применении данной тактики говорящий в основном использует будущее время, либо формальные признаки, относящие действие к будущему – *to be going to*, *gonna*. Это объясняется тем, что события, которых опасается говорящий, и о которых он предупреждает относятся к будущему времени. После испуга, когда ситуация стабилизируется, говорящий может использовать тактику упрека. Говорящий (упрекающий) преследует своей целью то, чтобы адресат понял его чувства, осознал ошибочность своего поведения, которое им оценивается отрицательно. Свою оценку говорящий выражает с помощью как положительных, так и отрицательных предложений. В отличие от тактики оскорблений тактика упрека не предполагает применение инвективной лексики.

После проведения детального анализа и тщательного описания полученных результатов можно сделать следующие выводы.

Речевое общение в стрессовых ситуациях осуществляется в основном с помощью прямых речевых актов. При применении стратегии подчинения обстоятельствам большинство речевых реакций говорящего являются неосознанными и спонтанными, следовательно, они не могут быть облачены в косвенные акты. При применении стратегии противодействия обстоятельствам говорящему важно непременно добиться перлокутивного эффекта, для этого ему необходимо избегать двусмысленности. Количество косвенных актов по отношению к общему количеству речевых действий, проанализированных в работе, не превышает 5 %.

В подавляющем большинстве случаев принцип вежливости говорящими не соблюдается. Данное явление объясняется несколькими причинами. С одной стороны человек, находящийся в стрессовой ситуации, зачастую испытывает дефицит времени и пытается приложить все усилия к разрешению ситуации. С другой стороны речевой этикет не предусматривает стереотипных речевых действий, предписываемых для данного типа ситуаций, т.к. они являются не стандартными, в некотором смысле неканоническими, для коммуникации.

Самой главной особенностью речевого поведения в стрессовых ситуациях является, по нашему мнению, вынужденность вступления в коммуникацию, т.е. общение начинается и происходит всегда под воздействием и давлением обстоятельств. В большинстве случаев речевое действие не главенствует как при обычной коммуникации, а сопровождается или подчиняется эмоциональным состояниям – тактики стратегии подчинения обстоятельствам, или реальным действиям – тактики стратегии противодействия обстоятельствам. Этот вывод следует из того, что тактики стратегии подчинения обстоятельствам тесно связаны с психологическим состоянием индивида и с механизмами психологической защиты, в то время как большинство тактик стратегии противодействия обстоятельствам направлены на изменение действительности. Исключение составляют тактика оскорблений, тактика упрека и тактика «вызов смерти», которые в основном реализуют катартическую функцию. Данная функция состоит в потребности говорящего выразить свои эмоции и достичь катарсиса, т.е. эмоциональной разрядки.

ВЫВОДЫ

Анализ фактического материала показал, что в подавляющем большинстве случаев принцип вежливости говорящими не соблюдается. Все речевые действия происходят в рамках двух основных стратегий: стратегии подчинения обстоятельствам и стратегии противодействия обстоятельствам. Тактики стратегии подчинения обстоятельствам различаются различной степенью активности, тогда как тактики стратегии противодействия обстоятельствам – различной степенью агрессивности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная диссертация посвящена прагматическому анализу речевого поведения человека в стрессовой ситуации. Подводя итоги определим основные выводы по работе в целом.

Основным понятием для нашего исследования является понятие стрессовой ситуации. Стрессовая ситуация – это событие, которое характеризуется высокой субъективной значимостью, полным или частичным отсутствием контроля и возможности прогнозирования, что вызывает у индивида сильное эмоциональное напряжение, обуславливающее возникновение специфических поведенческих, в том числе и речевых, реакций. В работе мы рассматриваем только события, отличающиеся небольшой продолжительностью. Мы считаем, что именно в момент своего возникновения стрессор является параметром ситуации, который можно рассматривать с точки зрения его прагматической значимости для выбора той или иной модели поведения. В работе анализируются как ситуации, которые являются стрессовыми без учета индивидуальных факторов (преступление, катастрофа), так и ситуации с их учетом (смерть, плохая новость, паника).

На поведение человека влияют не только психологические факторы, но также целый комплекс политических, экономических и культурных параметров. Таким образом, при изучении поведения человека, находящегося в стрессовой ситуации, можно говорить о бессознательном и сознательном, пассивном и активном, а также психологическом и социальном компонентах. По нашему мнению, именно категории активности-пассивности в поведении человека являются наиболее значимыми, так как к ним можно свести все реакции и действия в стрессовых ситуациях. Пассивное поведение подразумевает под собой отказ от поиска выхода из создавшегося положения и выражается в заторможенности и сужении сознания (уменьшении диапазона восприятия внешних сигналов). Активное поведение включает в себя поисковую активность, к которой более склонны люди так или иначе подготовленные к экстремальным событиям, а также люди, привыкшие брать на себя ответственность за благополучие других. Кроме того, в рамках активного поведения можно рассматривать все проявления агрессии.

Прежде чем перейти к основным выводам нашего исследования, необходимо отметить, что речевое поведение человека в стрессовой ситуации в первую очередь эксплицирует эмоциональное состояние индивида, которое получает выход в использовании таких языковых средств, как междометия, нецензурная лексика, употребление которой в большинстве случаев носит междометный характер, а также в привлечении определенных интонационных характеристик речи. Как правило, все эти средства используются в комплексе.

Обращаясь к прагматическому анализу речевого поведения человека, находящегося в стрессовой ситуации, мы отметим, что в стрессовой ситуации люди, как правило, не придерживаются принципа вежливости в коммуникации,

который является приоритетным для коммуникации в привычных обстоятельствах.

Анализ фактического материала показал, что все речевые действия происходят в рамках двух основных стратегий: стратегии подчинения обстоятельствам и стратегии противодействия обстоятельствам. Тактики первой стратегии различаются различной степенью активности, тогда как тактики второй – различной степенью агрессивности. Тем не менее, для составления основной классификации мы берем за основу принцип частотности и подразделяем тактики, составляющие данные стратегии, на универсальные и специфические. Мы называем универсальными те тактики, которые встречаются в более чем одной из рассмотренных нами в данной работе ситуаций, следовательно, специфические тактики – это тактики, которые встречаются в двух и менее ситуациях.

В рамках стратегии подчинения обстоятельствам мы рассматриваем следующие тактики как универсальные: отсутствие вербальных реакций, использование восклицаний, тактика уточняющих вопросов, тактика отрицания, тактика выражения недоверия, тактика комментирования, тактика поиска психологической поддержки.

По своей сути отсутствие вербальных реакций и использование восклицаний не могут являться тактиками, так как в них не заложено какое-либо коммуникативное намерение. Однако данные реакции рассматриваются нами для получения более полной картины речевого поведения человека, оказавшегося в стрессовой ситуации.

В рамках тактики уточняющих вопросов говорящий использует специальные вопросы. Главной характеристикой таких вопросов является конкретный характер и узконаправленное, точечное вычленение информации. Цель тактики – получение информации, необходимой для дальнейшего принятия решений.

Тактика отрицания тесно связана с одним из самых распространенных механизмов психологической защиты, который позволяет человеку защитить себя от неприятной действительности путем отказа адекватно воспринимать ее. Как правило, отрицание эксплицируется с помощью отрицательных частиц *no* и *not*.

Применение тактики комментирования обусловлено тем, что сознание человека как бы заикливается на ситуации и концентрируется только на раздражителе. В данном случае часто имеют место повторы, причем повторяются не только лексические единицы, но и грамматические структуры.

Тактика поиска психологической поддержки всегда адресована либо к «собратьям по несчастью», либо к тем лицам, кому говорящий доверяет, и на кого он может положиться. Она может реализоваться посредством вопросов и просьб.

В рамках стратегии противодействия обстоятельствам универсальными тактиками являются тактика просьб, тактика оказания психологической поддержки, тактика приказов и тактика оскорблений.

Наименее агрессивной тактикой данной стратегии является тактика просьб. Просьба может быть адресована конкретному лицу – в таком случае говорящий использует обращение, а может быть адресована к абстрактному лицу – просьбы такого рода обычно содержат формальные признаки абстрактного значения, например, неопределенные местоимения *some*, *someone* и *somebody*. Если в стрессовых ситуациях говорящий испытывает дефицит времени, он может употребить просто глагол в повелительном наклонении, описывающий ожидаемое от адресата действие, иногда весь спектр таких действий описывается с помощью *help* с довольно размытой семантикой, и адресату приходится пользоваться широким контекстом ситуации речевого общения, чтобы правильно истолковывать эту просьбу.

Тактика оказания психологической поддержки осуществляется посредством внушений. Цель данной тактики состоит в воздействии на чувства человека, на его волю и разум с целью создания определенного состояния (снижение переживаний) или побуждения к действиям.

Тактика приказов является наиболее частотной тактикой. Коммуникативная ситуация, в которой реализуется тактика приказов, несимметрична с явно выраженным коммуникативным лидером – адресантом. Как правило, интенцией говорящего является спасение адресата или предотвращение событий, потенциально опасных для его здоровья или жизни.

Речевая тактика оскорблений является одной из самых агрессивных тактик, применяемых в стрессовых ситуациях. Для данной тактики характерно использование различных инвектив. Объектом оскорбления, как правило, является тот человек, которого говорящий считает виновным в происшествии.

В рамках проводимого нами исследования были выделены следующие специфические тактики: ситуация «преступник-жертва» — тактика ожидания, тактика провокаций и тактика угроз; ситуация «катастрофа» — тактика самовнушения; ситуация «смерть» — тактика обещаний, тактика отказа от жизни, тактика уговоров и тактика «вызов Смерти»; ситуация «плохая новость» — тактика иронии; ситуация «паника» — тактика предупреждения и тактика упрека.

После проведения детального анализа и тщательного описания полученных результатов можно сделать следующие выводы. Речевое общение в стрессовых ситуациях осуществляется в основном с помощью прямых речевых актов. При применении стратегии подчинения обстоятельствам большинство речевых реакций говорящего являются неосознанными и спонтанными, следовательно, они не могут быть облечены в косвенные акты. При применении стратегии противодействия обстоятельствам говорящему важно непременно добиться перлокутивного эффекта, для этого ему необходимо избегать двусмысленности. Количество косвенных актов по отношению к общему количеству речевых действий, проанализированных в работе, не превышает 5 %.

Самой главной особенностью речевого поведения в стрессовых ситуациях является, по нашему мнению, вынужденность вступления в коммуникацию, т.е. общение начинается и происходит всегда под воздействием и давлением

обстоятельств. В большинстве случаев речевое действие не главенствует как при обычной коммуникации, а сопровождает или подчиняется эмоциональным состояниям или реальным действиям.

Таким образом, речевое поведение в стрессовой ситуации обладает рядом существенных отличий от речевого поведения в типичных коммуникативных ситуациях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Темиргазина З.К. Современные теории в отечественной и зарубежной лингвистике. – Павлодар, 2002. – 108 с.
2. Кали С.М. Прагматика ремарок в драматургии Бернарда Шоу.//Вестник Павлодарского университета. Серия филологическая. №1, 2005. – с. 37-39.
3. Ярцева В.Н.Языкознание: Большой энциклопедический словарь/ Под ред.В.Н.Ярцевой. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. - 688 с.
4. Брусенская Л.А., Гаврилова Г.Ф., Малычева Н.В. Учебный словарь лингвистических терминов. Ростов-на-Дону «Феникс» 2005. - 256 с.
5. Булыгина Т.В. О границах и содержании прагматики//Известия РАН СССР. Сер. Литература и язык. Т. 40. 1981. – с. 333-342.
6. Степанов, Ю. С. В поисках прагматики (Проблема субъекта) [Текст] / Ю. С. Степанов//Известия АН СССР. Серия лит-ры и языка. Т. 40. № 4. – 1981. – С. 325 – 332.
7. Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения, Москва, 1993. - 176 с.
8. Серкова Н.И. К истории понятия «прагматика»//Методы лингвистических исследований: Межвузовский сборник научных трудов. – Хабаровск, 2000. – Ч.2. – С. 4-12.
9. Соболева С.М. Перспективы лингвистической прагматики <http://spintongues.msk.ru/soboleva.html>
10. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата//Вопросы языкознания. Серия литературы и языка. 1981. Т.40. № 4. – С. 347-361.
11. Арутюнова Н.Д. Истоки, проблемы и категории прагматики//Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1985. – Вып.16: Лингвистическая прагматика. – С. 5-30.
12. Peirce, C.S. (1931-1935, 1958), Collected Papers of Charles Sanders Peirce, vols. 1–6, Charles Hartshorne and Paul Weiss (eds.), vols. 7–8, Arthur W. Burks (ed.), Harvard University Press, Cambridge, MA, 1931–1935, 1958.
13. Charles W. Morris. Foundations of the Theory of Signs. – Chicago, 1938.
14. Charles W. Morris. Signs, Language, and Behavior. – Chicago, 1946.
15. Ludwig Josef Johann Wittgenstein. Philosophische Untersuchungen., 1953.
16. John Langshaw Austin. How to do things with Words: The William James Lectures delivered at Harvard University in 1955. Ed. J. O. Urmson. Oxford: Clarendon, 1962.
17. Остин Дж. Слово как действие//Новое в зарубежной лингвистике: теория речевых актов. Вып. XVII. – М. 1986. – С. 22-131.
18. Серль Дж. Что такое речевой акт//Новое в зарубежной лингвистике: теория речевых актов. Вып. XVII/ - М., 1986. - С. 151-169.
19. Хельбриг Г. Проблемы теории речевого акта//ИЯШ. 1987. №5. – С. 11-19.
20. Herbert Paul Grice. Logic and conversation. In Cole, P. and Morgan, J. (eds.) Syntax and semantics, vol 3. New York: Academic Press, 1975.

21. Арутюнова Н.Д. Речевой акт//Лингвистический энциклопедический словарь под ред. Ярцевой В.Н. – М., 1990. – С. 412-413.
22. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью//Новое в зарубежной лингвистике, вып. XVII. М., 1986. – С. 203-207.
23. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М., 2002. – 254 с.
24. Серль Дж., Вандевекен Д. Основные понятия исчисления речевых актов//Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVIII. – М., 1986. – С. 242-264.
25. Доминик К.А. Интерпретация текста. – М., 1985. – 154 с.
26. Стросон П. Намерение и конвенция в речевых актах//Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. – М., 1986. – С. 131-151.
27. Хельбриг Г. Проблемы теории речевого акта//ИЯШ. 1987. №5. – С.11-19.
28. Остин Джон Избранное. - М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 1999. - 332 с.
29. Кобозева И.М. Теория речевых актов как один из вариантов теории речевой деятельности//Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. М., 1986. – С. 7-22.
30. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов//Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. М., 1986. –С. 151-170.
31. Почепцов Г.Г. Прагматический аспект изучения предложения (к построению теории прагматического синтаксиса)//ИЯШ., 1975., №6. – С. 10-27.
32. Серль Дж. Р. Косвенные речевые акты//Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. Теория речевых актов. М., 1986. – С. 195-223.
33. Сусов И.П. Язык и коммуникативное поведение//Введение в теоретическое языкознание <http://homepages.tversu.ru/~susov/>
34. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. – М.: Высшая школа, 1989. – 117 с.
35. Краус Й. К общим проблемам социолингвистики//Вопросы языкознания. 1974. № 4. – С. 37-48.
36. Карасик В.И. Язык социального статуса. – М.: Институт языкознания РАН; Волгоградский гос. пед. Институт, 1992. – 330 с.
37. Долинин К.А. Имплицитное содержание высказывания//Вопросы языкознания. - 1983, N 6. - С.34-47.
38. Верещагин Е.М. Язык и культура/Е.М.Верещагин, В.Г.Костомаров. – М., 1976. – 248 с.
39. Колтунова М.В. Нормы. Этикет. Риторика. – М.: Экономика, 2000. – 157 с.
40. Лавринова Н.Н. Мелодико-коммуникативные качества речи в системе взаимоотношений военнослужащих http://tsu.tmb.ru/culturology/journal/6/lavrinova_3-2006-2.htm
41. Канчер М. А. Языковая личность телеведущего в рамках русского риторического этоса. Автореферат диссертации на соискание ученой

- степени кандидата филологических наук. – Екатеринбург, 2002. – 14 с.
42. Арутюнова Н.Д., Падучева Е.В. Истоки, проблемы и категории прагматики//Новое в зарубежной лингвистике: лингвистическая прагматика. – Вып. 16. – М., 1985. – С. 3-42.
 43. Карасик В.И. Язык социального статуса. М.: Ин-т языкознания РАН; Волгогр. гос. пед. ин-т, 1992. – 330 с.
 44. Якобсон Р. Лингвистика и поэтика//Структурализм "за" и "против". - М.: Прогресс, 1975. - С. 193-230.
 45. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. - М.: Едитория УРСС, 2003. - 284с.
 46. Грайс П. Логика и речевое общение//Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. М., 1985. – С. 222-233.
 47. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации)//Известия АН СССР. Сер. Лит. и яз., Т.41., 1982., №4. – С. 327-337.
 48. Lakoff, R. The logic of politeness, Minding your P's and Q's. Papers from the 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society. 1973, - 237 p.
 49. Тарасова И.П. Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьез. М., 1992. – 117 с.
 50. Труфанова И.В. О разграничении понятий: речевой акт, речевой жанр, речевая стратегия, речевая тактика//Филол.науки. – 2001, № 3. – С. 49-60.
 51. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М., 2003. – 272 с.
 52. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. – СПб., 2002. – 544 с.
 53. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. – М., 2002. – 320 с.
 54. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Диссерт.докт.филол.н. – Омск, 1999. – 95 с.
 55. Жданова Е.В. Взаимодействие речевых стратегий и психолингвистического типажа коммуникантов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата филологических наук Краснодар – 2008, 16 с.
 56. Dillard, J.P., Segrin, Ch. & Harden, J.M. Primary and secondary goals in the production of interpersonal influence messages//Communication Monographs, v.56, March 1989, - P. 19-38.
 57. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти//Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987. - С. 88-125.
 58. Kellermann, K. Communication: Inherently strategic and primarily automatic // Communication Monographs, v.59, September 1992, - P. 288-300.
 59. Сухих С.А. Речевые интеракции и стратегии//Языковое общение и единицы. Калинин, 1986. – С. 37-51.
 60. Трошина Н.Н. Стилистические параметры текстов массовой коммуникации и реализация коммуникативной стратегии субъекта речевого воздействия//Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. М., 1990. – С. 67-77.

61. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге//Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург, 1996. С. 21-48.
62. Вежбицкая А. Речевые жанры//Жанры речи. Саратов, 1997. - С. 99-111.
63. Шмелева Т.В. Речевой жанр: возможности описания и использования в преподавании языка//Русистика. №2. Берлин, 1990. - С. 20-32.
64. Федосюк М.Ю. Комплексные жанры разговорной речи «утешение», «убеждение» и «уговоры»//Русская разговорная речь как явления городской культуры. Екатеринбург, 1996. - С. 73-93.
65. Рытникова Я.Т. Семейная беседа: обоснование и риторическая интерпретация жанра: Автореф.дис. канд.филол.наук. Екатеринбург, 1997. – 25 с.
66. Масалимова Д.Е. Когнитивно-прагматическое описание гармонии и дисгармонии речевого общения, Автореферат канд. диссертации, 2006, Павлодар. – 32 с.
67. Матвеева Т.В. Сто лет не виделись или разговорный максимализм//Русское слово в языке, тексте и культурной среде. Екатеринбург, 1997. С. 200-206.
68. Березин Ф.Б., Барлас Т.В. Социально-психологическая адаптация при невротических и психосоматических расстройствах//Журнал Невропатии и психиатрии им. С.С. Корсакова, 1994, т. 94, N 6, с. 38–43.
69. Яковенко Л.В. Квантовая теория стресса <http://bio.1september.ru/articlef.php?ID=200403301>
70. Соколова Е.Д., Березин Ф.Б., Барлас Т.В. Эмоциональный стресс: психологические механизмы, клинические проявления, психотерапия//MateriaMedica. 1996. N 1(9). С. 5—25.
71. Cofer Ch.N., Appley M.H., Motiwacja: Teoria badania. Warszawa, 1972. – 433 p.
72. Tennen H., Swis J., Affeck G. Personality and daily experience: The promise and the challenge.//J. Pers., 1991, v. 59, P. 313–337.
73. Трифонова С.А. Субъективная ситуация: содержание, формирование, способы построения: Дис. канд. психол. наук. Ярославль, 1999. – 97 с.
74. Василюк Ф.Е. Проблема критической ситуации <http://aquarun.ru/psih/extrem/extrem2.html>
75. Бурлачук Л.Ф., Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций. М., 1998. – 263 с.
76. Lazarus R. S. From psychological stress to the emotions: A history of changing outlook.//Ann.Rev. Psychol., 1993, v. 44, - P. 1–21.
77. Абабков В.А., Перре М. Адаптация к стрессу. СПб., 2004. – 166 с.
78. Ключников С. Сила воли в экстремальных ситуациях <http://www.w-sight.com/usefull/usefull.php?nn=14>
79. Попов Ю.В., Вид В.Д. Реакции на стресс. Научно-исследовательский психоневрологический институт им. В.М. Бехтерева, Санкт-Петербург. <http://www.rmj.ru>

80. Ковальзон В.М. Стресс, сон и нейропептиды//Природа, N 5, 1999.
<http://nature.web.ru/db/msg.html?mid=1178350&s=122100000>
81. Решетников М. М. Особенности состояния, поведения и деятельности людей в экстремальных ситуациях с витальной угрозой
<http://www.antiterror.ru/library/lections/70865178>
82. Пергаменщик Л. А. Список Робинзона. Психологический практикум М.: Аспент Пресс, 2000. <http://www.psyinst.ru>
83. Яроцкий А.И., Космолинский Ф.П., Попов А.К.и др. Эмоции человека в нормальных и стрессорных условиях/ Под общ. ред. А.И.Яроцкого, И.А.Криволапчука. -Гродно: ГрГУ, 2001. - 494 с.
84. Джеррольд Гринберг Управление стрессом. М., 2002. – 424 с.
85. Мокрова О. Р. Полистатусная презентация категории эмотивности в эмотиологии//Вестник Башкирского университета. 2008. Т. 13. №3 www.bashedu.ru/vestnic/2008-3/26.doc
86. Еникеев М.И. Общая, социальная и юридическая психология. - Санкт-Петербург, 2003. http://revolution.allbest.ru/psychology/00045145_0.html
87. Короленко Ц.П. Психофизиологическая адаптация к экстремальным условиям. <http://aquarun.ru/psih/extrem/extrem5.html>
88. Демина Л.Д., Ральникова И.А. Психическое здоровье и защитные механизмы личности. – Изд-во Алтайского государственного университета, 2000. – 123 с.
89. Шаховский В. И.//Филология Philologica. Краснодар, 1995. №7. С.49–52.
90. Мокрова О. Р. Полистатусная презентация категории эмотивности в эмотиологии//Вестник Башкирского университета. 2008. Т. 13. №3 www.bashedu.ru/vestnic/2008-3/26.doc
91. Вансяцкая Е. А. Роль невербальных и вербальных компонентов коммуникации в текстах, отражающих эмоциональные реакции человека, и их соотношение (на материале английского языка): Автореферат дисс. к.ф.н. Иваново, 1999. - 22с.
92. Мягкова Е. Ю. Эмоционально-чувственный компонент значения слова. Курск: Изд-во Курского госпедуниверситета, 2000. – 110с.
93. Германович А. И. Междометие, интонация и жест//Известия крымского педагогического института. Том XXVIII, Симферополь, 1957. С. 426-437.
94. Пауль Г. Принципы истории языка. М., 1960. – 181 с.
95. Шаронов И. А. Междометия в речевой коммуникации//Эмоции в языке и речи: Сборник научных статей / Под ред. И. А. Шаронова. М.: РГГУ, 2005. – С. 200-220.
96. Симонов П.В. теория отражения и психофизиология эмоций. – М.: Наука, 1970. - 243 с.
97. Германович А.И. Междометия русского языка. – Киев: Рад. школа, 1966, - 327 с.
98. Скидан О. Г. Лексические особенности выражения экспрессивности в английском языке http://www.nbu.gov.ua/Articles/Kultnar/knp37/knp37_375-378.pdf.

99. Пономаренко А. Ю. Некоторые эмоциогенные особенности вульгарных аффективов http://www.perevod2014.com/ponomarenko/album/MS_2004/html/article4.doc
100. Введенская Л.А. Культура речи. Ростов н/Д: Феникс, 2001.- 448 с.
101. Василик М.А. Пара- и экстралингвистические особенности невербальной коммуникации <http://www.elitarium.ru/>
102. Рейковский Я. «Экспериментальная психология эмоций», М., Изд-во Прогресс, 1979. – 391 с.
103. Классификация эмоциональных состояний и принципы изучения эмоций человека в нормальных и стрессовых условиях. В кн. Эмоции человека в нормальных и стрессорных условиях/ А.И. Яроцкий, Ф.П. Космолинский, А.К. Попов и др.; Под общ.ред. А.И. Яроцкого, И.А. Кроволапчука. – Гродно: ГрГУ, 2001. – с 266-280.
104. Голденков М. Осторожно Hot Dog! Современный активный English. 2-е издание, испр. и доп.- М.: ЧеРо, 1999. - 272с.
105. Новейший психологический словарь/ В.Б. Шапарь, В.Е. Россоха, О.В. Шапарь; под общ.ред. В.Б. Шапаря. – Ростов н/Д.: Феникс, 2005. – 808 с.
106. Федорова Л.Л. Прямое выражение агрессии в речевом общении//Агрессия в языке и речи: Сборник научных статей/ сост. и отв.ред. И.А. Шаронов. М.: РГГУ, 2004. – с. 219 – 232.
107. Мартынова И.А. Функционально-прагматическое поле менасивных речевых актов (на материале современной англоязычной художественной литературы): Автореф.дисс.канд.филол.наук. – Самара., 2006. – 16 с.
108. Буняк М. По следам трагедии подводной лодки "Курск". http://www.owl.ru/win/infolist/2000/v31_00.htm
109. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб., 1998. – 705 с.
110. Калуга В. Влияние техногенных катастроф на психологию <http://www.psy-gazeta.ru/news/events/2653/>
111. Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. – Applied Psychology: an international review. 1999. Vol. 48 (1) – 375 p.
112. Настольная книга практического психолога - М.: Владос, 2001. - 480с.
113. Чуешов В.И. О риторических границах идеологического дискурса// Коммуникация и образование. Сборник статей. — Под ред. С.И. Дудника. — СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2004. — С. 247-265.
114. Осокина С.А. Существуют ли механизмы языкового воздействия на человека <http://www.asu.ru/files/documents/00000290.doc>
115. Мотузенко Б. Коммуникация современной смерти. http://netgorod.narod.ru/articls/Motuzenko_smert.htm
116. Наричын Н. Н. Как пережить смерть близкого человека? <http://www.naritsyn.ru/read/interview/smertbliz.htm>
117. Головин С.Ю. Словарь практического психолога. <http://vocabulary.ru/dictionary/25/word>

118. Фролова Т.В. Прагматика предложения//Университетские чтения 2006. Симпозиум 1. Сек. № 1-20. Актуальные проблемы языкознания и литератур. – С. 51-54
119. Рябинская Н.С. Речь как социальное действие: основные понятия дискурсивного анализа <http://www.socjournal.ru/article/530>
120. Дунев А.И. Интенциональность грамматических значений в аспекте речевого воздействия http://www.psu.ru/psu/files/0549/05_Dunev.doc
121. Ялом И. Экзистенциальная психотерапия. М.: Независимая фирма «Класс», 1998. – 576 с.
122. Шевнина О. Смерть как тяжелое жизненное переживание и как экзистенциальная проблема//Школьный психолог. - № 35. – 2003. – С. 27-33.
123. Зоткин Н.В., Серебрякова М.Е. Общая психология. Психология мотивации и эмоций – Самара : Изд-во «Универс групп», 2007. – 196 с.
124. Анохина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе//Вестник Ставропольского государственного университета. Филологические науки., 2008. – С. 65-71.
125. Р. Корсини, А. Ауэрбах. Психологическая энциклопедия. <http://vocabulary.ru/dictionary/3/>
126. Е.А. Попова (г. Липецк) «Слова-приговоры» во вторичной коммуникации <http://www.russian.slavica.org/printout66.html>

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ФАКТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА

1. Armageddon (1998)
2. Erin Brockovich (2000)
3. Final Destination (2000)
4. Final Destination 2 (2003)
5. Final Destination 3 (2006)
6. The Ice Storm (1997)
7. The Phone Booth (2002)
8. Scream (1996)
9. Scream 2 (1997)
10. Scream 3 (2000)
11. Stepmom (1998)
12. Titanic (1997)
13. Lost (2004-2005) – 01 Pilot
14. Lost (2004-2005) – 04 Walkabout
15. Lost (2004-2005) – 05 White Rabbit
16. A Walk to Remember (2002)

ПРИЛОЖЕНИЯ



Ситуации «катастрофа»

стратегия подчинения обстоятельствам

- отсутствие вербальных реакций
- восклицания
God Almighty! Goddamn it!
- тактика уточняющих вопросов
WHAT THE HELL WAS THAT?
- тактика комментирования
*I lost left thruster! No control! I have no control!
This bad, this very bad, very, very bad...*
- тактика поиска психологической поддержки
*FLEET. Oy, mate... that was a close shave.
LEE. Smell ice, can you? Bleedin' Christ!
How many of you are as scared as I am?*
- тактика самовнушения
We're saved!

а
к
т
и
в
н
о
с
т
ь



стратегия противодействия обстоятельствам

- тактика просьб о помощи
*HELP! HELP!!
I NEED SOME HELP!
Help!! Somebody!! Can anybody hear me?!*
- тактика внушения (тактика оказания психологической поддержки)
*The boats will come back for us, Rose. Hold on just a little longer.
You're going to get out of this... you're going to go on and you're going to make babies and watch them grow and you're going to die an old lady, warm in your bed. Not here. Not this night.*
- тактика приказов
*Get back!
MAX, GET THE HELL OUT OF THERE!!!*
- тактика оскорблений
*Look first, idiot!
What's your problem, ya fuckin' crack baby?!*

а
г
р
е
с
и
в
н
о
с
т
ь



Ситуация «смерть»

стратегия подчинения обстоятельствам

- отсутствие вербальных реакций
- восклицания
God Almighty! Goddamn it!
- тактика отрицания
No way. This can't happen...
- тактика уточняющих вопросов
What happened?
- тактика обещаний
I will never forget you. I'm never, never going to forget this.
- тактика добровольного отказа от дальнейшей жизни
If it's my time to go, to be in heaven with my family, then I can accept that.

а
к
т
и
в
н
о
с
т
ь



стратегия противодействия обстоятельствам

- тактика просьб
Please get this to my wife.
- тактика уговоров
*Don't do it.
If you let go I have to jump in after you.
I'm tellin' ya, water that cold... like that right down there... it hits you like a thousand knives all over your body. You can't breath, you can't think... Which is why I'm not looking forward to jumping in after you.
Come on. You don't want to do this. Give me your hand.*
- тактика «вызов Смерти»
I can beat you. I control my fate, I die on my terms, hear me Reaper cocksucker?!

а
г
р
е
с
и
в
н
о
с
т
ь



Ситуация «плохая новость»

Получатель сообщения

**стратегия подчинения
обстоятельствам**

- отсутствие вербальных реакций
- восклицания
My God.
- тактика отрицания
But this ship can't sink!
- тактика выражения недоверия (сведения к шутке)
This is ridiculous. A.J., is this guy shitting me?
- тактика уточняющих вопросов
What's that mean? How much time?
- тактика иронии
Well, that's really positive. The good news just keeps comin'.

Вестник

- тактика сообщения

+

**стратегия подчинения
обстоятельствам**

- тактика поиска психологической поддержки
Come with me, Jack. I jump, you jump... Right?

+

**стратегия противодействия
обстоятельствам**

- тактика оказания психологической поддержки
Don't stay for this.

а
к
т
и
в
н
о
с
т
ь



Ситуация «паника»

стратегия подчинения обстоятельствам

- восклицания
DAMN! GOD!

- тактика уточняющих вопросов
What the hell was that?

- тактика комментирования
I hate to fly. I hate to fly. I hate it so much.

а
к
т
и
в
н
о
с
т
ь



стратегия противодействия обстоятельствам

- тактика предупреждения
There's going to be a huge accident! Everyone's gonna die.

- тактика просьб
Someone please let me out of this...

- тактика оказания психологической поддержки
*You're strong. Do you hear me? You're a fucking warrior.
Nothing scares you.*

- тактика приказов
Pull into the right lane now! Move! Never do that again!

- тактика упрёка
You're not funny. You scared the shit out of me.

- тактика оскорблений
You ass.

а
г
р
е
с
с
и
в
н
о
с
т
ь



Таблица 1 Универсальные тактики, используемые в различных стрессовых ситуациях

Стратегия подчинения обстоятельствам

Название тактики	Языковые средства выражения	Примеры
Отсутствие вербальных реакций	-----	-----
Использование восклицаний	Междометия	<i>God Almighty! Goddamn it! DAMN! GOD!</i>
Тактика уточняющих вопросов	Специальные вопросы	<i>What the hell was that? Why? What happened?</i>
Тактика отрицания	отрицательные частицы <i>no</i> и <i>not</i> , отрицательная форма модального глагола <i>can</i>	<i>NO! It can't be. No way. This can't happen... But this ship can't sink!</i>
Тактика выражения недоверия	Лексические единицы <i>joke, ridiculous, trick, shitting</i> и др.	<i>Is this some kind of a joke? This is ridiculous. A.J., is this guy shitting me?</i>
Тактика комментирования	Лексические повторы, повторы грамматических структур	<i>I lost left thruster! No control! I have no control! This bad, this very bad, very, very bad...</i>
Тактика поиска психологической поддержки	Вопросы либо просьбы (глагол в повелительном наклонении)	<i>How many of you are as scared as I am? Come with me, Jack. I jump, you jump... Right?</i>

Стратегия противодействия обстоятельствам

Название тактики	Языковые средства выражения	Примеры
Тактика просьб	Глагол в повелительном наклонении, обращение либо неопределенные местоимения <i>some, someone</i> и <i>somebody</i> , крайне редко модальное слово <i>please</i>	<i>I NEED SOME HELP! Help!! Somebody!! Someone please let me out of this...</i>
Тактика оказания психологической поддержки	категоричные высказывания в Present Simple tense, Future Simple tense или конструкция <i>to be going</i>	<i>The boats will come back for us, Rose. You're going to get out of this... You're strong. You're a fucking warrior. Nothing scares you.</i>

	<i>to.</i>	
Тактика приказов	Глагол в повелительном наклонении, положительная либо отрицательная форма	<i>Pull into the right lane now! Don't move!</i>
Тактика оскорблений	Инвективная лексика	<i>You ass. Look first, idiot! What's your problem, ya fuckin' crack baby?!</i>

Таблица 2 Специфические тактики, используемые в отдельных стрессовых ситуациях

Ситуация «преступник-жертва»

Стратегия	Название тактики	Языковые средства выражения	Примеры
Стратегия подчинения обстоятельствам	Тактика ожидания	Отсутствие вербальных действий	-----
Стратегия противодействия обстоятельствам	Тактика провокаций	Глаголы в повелительном наклонении, описывающие действие, нежелательное для говорящего	<i>Then come and get me. If you want me dead, then fucking murder me!</i>
	Тактика угроз	глаголы деструктивной семантики в форме будущего времени, инвективы	<i>My boyfriend will beat the shit out of you.</i>

Ситуация «катастрофа»

Стратегия	Название тактики	Языковые средства выражения	Примеры
Стратегия подчинения обстоятельствам	Тактика самовнушения	Адресант и адресат совмещаются в одном лице, утвердительные высказывания	<i>We're saved! We're saved!</i>

Ситуация «смерть»

Стратегия	Название тактики	Языковые средства выражения	Примеры
Стратегия	Тактика	Глаголы в Future	<i>I will never forget</i>

подчинения обстоятельствам	обещаний	Simple tense или конструкция <i>to be going to</i> .	<i>you. I'm never, never going to forget this.</i>
	Тактика отказа от жизни	категоричные высказывания с последующей аргументацией	<i>If it's my time to go, to be in heaven with my family, then I can accept that.</i>
Стратегия противодействия обстоятельствам	Тактика уговоров	множество коммуникативных ходов: например, просьбы, приказы, внушения, угрозы.	<i>Come on. Give me your hand. Don't do it. You don't want to do this. If you let go I have to jump in after you.</i>
	Тактика «вызов Смерти»	назначение Смерти адресатом высказываний, использование обращений, характерных для данной языковой культуры.	<i>I can beat you. I control my fate, I die on my terms, hear me Reaper cocksucker?!</i>

Ситуация «плохая новость»

Стратегия	Название тактики	Языковые средства выражения	Примеры
Стратегия подчинения обстоятельствам	Тактика иронии	Прилагательные положительной семантики <i>positive</i> , <i>good</i>	<i>Well, that's really positive. The good news just keeps comin'.</i>

Ситуация «паника»

Стратегия	Название тактики	Языковые средства выражения	Примеры
Стратегия противодействия обстоятельствам	тактика предупреждения	Глаголы в Future Simple tense или конструкция <i>to be going to</i>	<i>There's going to be a huge accident! Everyone's gonna die.</i>
	тактика упрека	Положительные либо отрицательные высказывания	<i>You're not funny. You scared the shit out of me.</i>