

Азначеева Е. Н. Статусно-ролевые отношения коммуникантов в ситуациях уговаривания / Е. Н. Азначеева, Ю. В. Мамонова // Научный диалог. — 2018. — № 10. — С. 9—22. — DOI: 10.24224/2227-1295-2018-10-9-22.

Aznacheeva, E. N., Mamonova, Yu. V. (2018). Status-Role Relation of Communicants in Situations of Persuasion. *Nauchnyy dialog*, 10: 9-22. DOI: 10.24224/2227-1295-2018-10-9-22. (In Russ.).



УДК 811.161.1'42+808.56

DOI: 10.24224/2227-1295-2018-10-9-22

Статусно-ролевые отношения коммуникантов в ситуациях уговаривания

© **Азначеева Елена Николаевна (2018)**, orcid.org/0000-0003-2437-3859, доктор филологических наук, профессор кафедры романо-германских языков и межкультурной коммуникации, Челябинский государственный университет (Челябинск, Россия), aznacheeva.elena@yandex.ru.

© **Мамонова Юлия Вахтанговна (2018)**, orcid.org/0000-0001-5614-3930, кандидат филологических наук, доцент кафедры английского языка, Челябинский государственный университет (Челябинск, Россия), kalina5771@mail.ru.

На материале литературно-фиктивных диалогов русской художественной литературы исследуется речевой жанр (РЖ) «уговаривание». Актуальность исследования обусловлена наличием множества нерешенных вопросов в сфере теории РЖ, существованием переходных и гибридных форм РЖ, необходимостью анализа социокультурных факторов достижения коммуникативного согласия. Новизна исследования видится в том, что различается РЖ «уговаривание» в узком смысле слова (как один из компонентов в коммуникативном целом более высокого уровня) и в широком смысле — как комплексный диалогический речевой макрожанр повседневной коммуникации, включающий, наряду с собственно уговариванием, императивное высказывание, первичный отказ (один или несколько) в ответных репликах, и заключительное высказывание с финальным значением отказа или согласия. Осуществляется моделирование уговаривания в зависимости от инициального императивного субжанра, эксплицитности / имплицитности факультативных элементов, повторяемости структурных компонентов, достижения / недостижения иллокутивной цели. Особое внимание уделяется анализу социокультурных факторов успешности / неуспешности речевых действий: статусно-ролевых отношений коммуникантов, явной и / или скрытой иллокутивной цели, использования эмоциональных и логических вербальных средств, включения элементов смежного жанра принуждения, набора коммуникативных стратегий и тактик.

Ключевые слова: речевой жанр; уговаривание; иллокутивная цель; отказ; модель; манипуляция.

1. Введение

В процессе межличностного общения носитель языка, помимо знания лексики и грамматики, должен владеть «ситуативной грамматикой», предписывающей использование языка в соответствии с целью общения, характером отношений между его участниками, коммуникативно-прагматической ситуацией и другими факторами, которые «в совокупности с собственно языковыми знаниями составляют коммуникативную компетенцию носителя языка» [Беликов и др., 2001, с. 46]. Коммуникативная компетенция включает владение правилами этикета, общения с равным и неравным по социальному статусу собеседником, правила соблюдения социальной дистанции, поведенческие стратегии и тактики и многое другое. К элементам общей коммуникативной компетенции относится также речезанровая компетенция, общение не может быть успешным без соблюдения жанровых норм [Adamzik, 2005; Fix, 2009 и др.].

Речевые жанры, по определению М. М. Бахтина, это «типичные модели построения речевого целого», «определённые, относительно устойчивые тематические, композиционные и стилистические типы высказываний» [Бахтин, 1979, с. 165]. Жанры речи являются организующим фактором общения, выступая в качестве алгоритма в многообразных коммуникативных ситуациях. Элементами жанрового знания являются не только сведения о жанрообразующих признаках, таких как тематическое содержание, образы адресанта и адресата, типичные стратегии и тактики, композиционное оформление, языковое воплощение, — но и характерные для данного жанра коммуникативные и культурные ценности.

Целью данной статьи является анализ статусно-ролевых отношений коммуникантов и используемых средств достижения иллокутивной цели в ситуациях уговаривания. Материалом исследования послужили данные специальной выборки из Национального корпуса русского языка и текстов художественной литературы. В качестве единиц анализа послужили текстовые диалогические единства из литературно-фиктивных диалогов с побудительными и ответными репликами, объединённые коммуникативной интенцией, обладающие относительной коммуникативной завершённостью (достижение / недостижение коммуникативной цели) и выраженными признаками социокультурной обусловленности.

2. Понятие речевого жанра в ряду других речевых явлений в прагмалингвистике

Многие лингвисты считают теорию речевых жанров (ТРЖ) отечественным аналогом западной теории речевых актов (ТРА) [Вежбицка, 2007; Федосюк, 1996; Шмелева, 1997; Dönninghaus, 2001]. Сближению теории речевых жанров и теории речевых актов способствует выбор иллюкутивно-целевого критерия в качестве основного классификационного признака РЖ в работах ряда лингвистов [Арутюнова, 1992, с. 53—55; Шмелева, 1997; Федосюк, 1996]. Однако, по сравнению с речевым актом, речевой жанр «особенно если учесть вторичные речевые жанры — это более развернутое и сложное речевое построение, состоящее из нескольких речевых актов» [Кожина, 1999, с. 52]. В отличие от речевого акта, речевой жанр социологичен, диалогичен, интерактивен, изначально привязан к ситуации и имеет количественно и качественно более сложную природу, вступая во взаимодействие с другими коммуникативными единицами и со всей ситуацией в целом [Там же, с. 18—22].

В. В. Дементьев различает два направления ТРЖ: лингвистическое изучение (генристика) и прагматическое изучение (жанроведение). Лингвистическое изучение РЖ, или генристика, исходит из интенций говорящего, при этом опирается на разработанную методологию и терминологию ТРА. В рамках прагматического подхода речевой жанр изучается в связи с социально-условиями конкретной ситуации, с учетом коммуникативной ситуации и статусно-ролевых характеристик участников общения [Дементьев, 2010].

В данной статье предпринимается попытка интеграции обоих подходов. С одной стороны, мы придерживаемся позиции, согласно которой РЖ не противопоставляется принципиально РА, но выступает по отношению к нему как категория более высокого уровня, являя собой определенную последовательность нескольких интегрированных субжанров, или «элементарных жанров», в терминологии М. Ю. Федосюка [Федосюк, 1996].

Такой подход позволяет более четко исследовать когнитивную природу и структуру соответствующего коммуникативного образования. В то же время мы полагаем, что изучение РЖ невозможно без исследования социально-прагматических условий его функционирования, поэтому учет типа коммуникативно-прагматической ситуации и статусно-ролевых отношений коммуникативных партнеров необходим при описании РЖ.

3. Моделирование РЖ уговаривания

РЖ уговаривания рассматривается нами как срединный элемент комплексного рамочного образования «побуждение — отказ / согласие», пер-

вый компонент которого реализуется в трех основных вариантах по характеру коммуникативной цели: просьба, совет и приглашение, а последний — в перформативных РЖ согласия или отказа. Таким образом, можно различать РЖ «уговаривание» в узком смысле слова (как один из элементов в общем коммуникативном целом («побуждение — согласие / отказ») и в широком смысле — как комплексный диалогический речевой макрожанр повседневной коммуникации (далее — комплексный РЖ уговаривания), состоящий из нескольких компонентов, или субжанров, среди которых релевантными являются побудительное высказывание, первичный отказ (один или несколько) в ответных репликах, уговоры как таковые и финальное высказывание со значением отказа или согласия. В зависимости от основной коммуникативной цели могут быть и другие варианты, как, например, с субжанром «утешение» в роли начального компонента или при использовании других переходных и гибридных форм.

Помимо «срединного» положения, другой особенностью уговоров является наличие нескольких коммуникативных ходов, относительная развернутость, обусловленная либо приведением аргументов, либо точным или синонимичным повтором инициального высказывания, а также включением смежных субжанров.

Первичный отказ является факультативным элементом, когда говорящий, не дожидаясь ответа и стремясь предупредить негативный результат, апеллирует к эмоциям слушающего и использует инициальный РЖ с усиленной просьбой, или мольбой. Неоднократное повторение просьбы называется *канюченьем*.

— *Шунечка, не оставляй меня, возьми с собой. Я не помешаю, возьми меня, только возьми!* [Грекова, 2011].

Другим вариантом является модель с отсроченным финальным решением, если герой по прошествии некоторого времени передумал и, без дополнительного побуждения со стороны партнера по коммуникации, дает положительный ответ. Так, героиня повести А. П. Чехова «Три года» Юлия Сергеевна вначале отказывается выйти замуж за Лаптева, но на следующий день приходит к нему и дает согласие:

— Я вчера долго думала, Алексей Федорыч... Я принимаю ваше предложение [Чехов, 1977].

Выделение других моделей и их вариантов может происходить также на основе таких признаков, как достижение / недостижение коммуникативного согласия (согласие / отказ), повторяемости или элиминирования отдельных компонентов.

4. РЖ уговаривания и смежные РЖ

Интегральная цель комплексного РЖ «уговаривание» совпадает с интенцией инициального компонента — побуждением к действию (или к отказу адресата от действия). Инициальные высказывания относятся к классу императивных, но отличаются от некоторых других императивных РЖ (таких как приказ, принуждение) признаком некатегоричности (хотя, в ряде случаев могут граничить и даже пересекаться ними). Поэтому корректнее в данном случае было бы называть их не императивными, а вслед за Р. Фэйсолдом — побудительными [Fasold, 1990]. Императивные РЖ, в нашем понимании, отличаются от побудительных РЖ семантикой категорического волеизъявления (приказ, угрозы и т. п.). Такие РЖ можно назвать РЖ принуждения.

— Вы проведете сегодня вечер со мной, — сказала Полина Николаевна, подходя к Лаптеву и глядя на него сурово.

— Мы отсюда поедем вместе чай пить. Слышите? Я этого требую. Вы мне многим обязаны и не имеете нравственного права отказать мне в этом пустяке.

— Хорошо, поедемте, — согласился Лаптев. [Чехов, 1977].

Р. Фэйсолд называет просьбу и совет опасными коммуникативными действиями («hazardous communicative activities») [Fasold, 1990, с. 58], так как они предполагают прямое воздействие на адресата. Просьба побуждает адресата совершить действие в интересах говорящего, совет же является действием, бенефициантом которого должен явиться адресат. Приглашение обычно совершается в интересах обоих. Во всех этих случаях «у адресата есть выбор — совершать это действие или нет (т. е. имеется прагматическая опция)» [Ларина, 2009, с. 207—210].

Некоторые лингвисты постулируют различия между РЖ «уговаривание» и «убеждение». М. Ю. Федосюк полагает, что эти различия состоят прежде всего «в системе и способах построения аргументации», а именно в преобладающем рациональном воздействии при убеждении и в использовании при уговаривании как рациональных аргументов, так и эмоциональных средств [Федосюк, 1996]. О. С. Иссерс считает, что в основе разграничения убеждения и уговаривания лежит присущий разговорам «фактор “насилия над волей адресата”, который проявляет себя в системе и способах построения аргументации» [Иссерс, 2008, с. 142].

Мы полагаем, что в повседневной коммуникации убеждение, в отличие от использования в других функциональных стилях, представляет собой один из вариантов уговоров, так как обе речевые формы часто переходят друг в друга и в большинстве случаев используют как рациональные

аргументы, так и эмоциональные средства, хотя и с разной степенью интенсивности.

Принуждение, как уже отмечалось выше, отличается от уговоров обладанием языковых средств с семантикой категорического волеизъявления (приказ, угрозы, назидание и т. п.). Несмотря на различия между ними, РЖ уговоров может переходить в принуждение или включать в себя его элементы.

5. Социокультурные факторы достижения коммуникативного согласия

В ситуациях уговаривания один из коммуникантов является доминирующим, другой — зависимым. Чаще всего бенефициантом является инициатор коммуникации. В ситуациях просьбы доминирующим является адресат, зависимым — адресант. Зависимое положение уговаривающего выражается в повторении высказываний (точных, синонимических, парафрастических и проч.), в использовании эмотивно-оценочных средств выражения, диминутивов и др.

В случаях с инициальным субжанром «совет» бенефициантом может быть как адресат, так и (особенно в случаях манипуляции) говорящий и даже третье лицо.

Вопреки мнению Г. М. Ярмаркиной [Ярмаркина, 2001], полагающей, что уговоры редко достигают своей цели, в нашем материале есть примеры как с успешным, так и с неуспешным речевым действием побуждения.

В качестве примера комплексного РЖ уговаривания с успешным речевым действием приведем разговор инженер-майора Скворцова с майором Тысячным из повести И. Грековой «На испытаниях». Скворцов, ответственный за испытания ракет, просит майора Тысячного выделить ему несколько подчиненных в помощь для обработки картограммы подрыва:

— *А у меня, Алексей Федорович, к тебе просьба. Надо срочно обработать картограмму вчерашнего подрыва.*

Тысячный отказывает ему:

— *Не выйдет.*

— *Отчего же, мамочка?*

— *Девушек, касказать, нет. Все на работе, касказать, генерала.*

— *Так уж и нет?*

После первого отказа Скворцов ловко пользуется случаем, чтобы сделать комплимент Тысячному. Затем он повторяет свою просьбу, используя косвенно — вопросительное высказывание:

— *Так как же все-таки с картограммой?*

При этом он апеллирует к дружеским чувствам («*будь отцом родным*»), а также ссылается на авторитетное для собеседника лицо: «*Не моя просьба — Лидии Кондратьевны*».

В свою очередь Тысячный в качестве ответной услуги просит привести к нему на день рождения генерала Сиверса. В результате коммуниканты приходят к взаимному согласию:

— *Значит, замечано. Я обеспечу тебе генерала, а ты обработаешь картограмму. Идет?* [Грекова, 1990].

Этот диалог представляет собой сложное коммуникативное сочетание РЖ уговоров с элементами принуждения. В нем проявляются такие особенности русского коммуникативного поведения между хорошо знакомыми людьми, как прямолинейный способ выражения просьбы (использование императива: «*Обработай, Алексей Федорович*»), коммуникативное давление (императивные формы при отсутствии маркеров вежливости, как, например, слова *пожалуйста*), употребление модального наречия *надо*, глагола в форме будущего времени с побудительной модальностью (*Ты обрабатываешь картограмму*).

Успех коммуникативного действия — согласие на просьбу Сковцова — обеспечен несколькими факторами. Коммуниканты хорошо знакомы, Сковцов — обаятельный человек, обладающий необходимыми связями, и он использует такие коммуникативные приемы, как неофициальную манеру общения, подчеркивание социально-психологической коммуникативной близости вплоть до фамильярности (обращение *мамочка*), комплимент, апелляцию к дружеским чувствам, выражение готовности оказать ответную услугу, а также ссылку на авторитетное лицо.

Типичными тактиками речевого воздействия на адресата при уговаривании являются апелляция к чувствам и отношениям между партнерами, к качествам партнера, к авторитету, к разуму партнера [Иссерс, 2008]. Приведем пример. В книге А. Марининой «Пружина для мышеловки» милиционер Игорь обращается к главе ОПГ Абдулу и просит его оказать материальную помощь клубу пенсионеров. Игорь очень грамотно с коммуникативной точки зрения строит свою речь. Он начинает разговор с апелляции к сыновним чувствам Абдула:

— *Слушай, Абдул, — приступил я к делу, — у тебя родители живы?*

— *Слава Аллаху.*

— *Сколько им лет?*

— *Не понял, к чему ты клонишь, — нахмурился Абдул.*

Затем следует апелляция к национальным чувствам Абдула, и используется тактика восхваления через противопоставление с людьми других национальностей:

— Ты человек с понятиями, — продолжал я как ни в чем не бывало, — у тебя есть уважение к старости. У русского человека его нет, а у тебя — есть.

— Я своим родителям сам помогаю, ни от кого помощи не жду.

Для усиления аргументации Игорь обращается также к тактике самоуменьшения:

— Так это тебе повезло, Абдул, — вздохнул я, — не все же такие способные, как ты, не каждый умеет деньги делать. Я, например, не умею, а стариков жалко.

В одном из следующих коммуникативных ходов Игорь прибегает к тактике апелляции к нравственным ценностям:

— И зачем мне это? Что я с этого буду иметь?

— Спать будешь лучше, — усмехнулся я. — Будешь вспоминать о своих родителях и думать, что ты сделал доброе дело, глядишь — и им там кто-нибудь поможет старость скоротать [Маринина, 2017].

В РЖ «совет» бенефициантом может быть как адресат, так и адресант, а в некоторых случаях и другие действующие лица.

В одном из эпизодов повести И. Грековой «На испытаниях» героиня Лида Ромнич уговаривает своего коллегу Теткина сделать предложение Лоре. Теткин возражает:

— Ну что Лора. Она, конечно, женщина, а все-таки...

В ответ Лидия называет причины, по которым Теткину необходимо жениться на Лоре: любовь Лоры к нему, его возраст, ухудшающееся здоровье, одиночество, о нем некому позаботиться, Лора — хороший человек и др.

На его сомнения из-за того, что у Лоры двое детей, Лидя отвечает:

— Так это же отлично: двое детей! Когда еще вы своих вырастите, а тут все готово, двое, да еще какие прелестные: Маша и Миша. Как мячики.

— Ладно, по рукам. А теперь, не теряя времени, давайте к ней и...

— Сделать предложение? — по-овечьи покорно спросил Теткин.

Добиваясь согласия по частным моментам, Лидя в конце концов достигает своей цели: Теткин идет делать предложение Лоре. Для этого используются разнообразные манипулятивные средства: похвала (*Молодец!*), аффирмативные и оценочные высказывания: «*Так это же отлично: двое детей!*»; «*двое, да еще какие прелестные*»; «*Все так хорошо устраивается!*»; «*Вы женитесь...*»; императивные высказывания: «*А теперь, не теряя времени, давайте к ней и...*»; категорический отказ самой выйти замуж за Теткина: «*Теткин, обо мне нету речи. И вообще я замужем. К тому же я вас не люблю, а Лора любит. Это тоже важно*». [Грекова, 1990]

В этом эпизоде основным мотивом адресанта (Лидии Ромнич) является мотив дружеского участия, так как уговаривание осуществляется в интересах не только Теткина, но и, прежде всего, в интересах третьего лица — Лоры. Этот мотив характерен для русского коммуникативного поведения, поскольку русские, в отличие от англичан и американцев, чаще вмешиваются в жизнь других людей с целью оказания помощи. Однако есть и другой скрытый мотив — попытка самой избавиться от ухаживаний Теткина.

Этот пример иллюстрирует большую, по сравнению с просьбой, сложность и неоднозначность коммуникативного действия совета, в ходе которого обнаруживается переплетение интересов нескольких действующих лиц.

Если основным бенефициантом субжанра «совет» является адресант, то это характерный случай манипулятивного поведения с использованием средств принуждения. В романе А. Марининой «Пружина для мышеловки» бывший издатель на пенсии с целью мести уговаривает аспирантку присвоить и издать под своим именем книгу другой писательницы. Для этого он использует целый арсенал манипулятивных средств — ссылку на собственный опыт и авторитет («*Ты меня слушай, я жизнь прожил, тысячи рукописей прочел, я в этом понимаю*»), ссылку на то, что это обычная практика («*Говорю тебе: можно! Так все делают. Все воруют, все без исключения. Страну разворовали*»), императивные высказывания, клевету и др.

6. Финальный отказ как выражение коммуникативной дистанции

Большинство примеров с финальным отказом в нашем материале относится к ситуациям приглашения. Во многих случаях речь идет о ритуальных отказах, вызванных нежеланием причинять беспокойство собеседнику, это выражение заботы об инициаторе, например, его расходах, времени и т. д.

Так, в эпизоде размещения командированного генерала Сиверса в гостинице в повести И. Грековой «На испытаниях» генерал Гиндин предлагает своему гостю различные услуги, но генерал Сиверс отказывается.

— *Генерал — наш уважаемый гость, и я вас прошу отнестись к нему с особым вниманием. Вы меня поняли?*

Ада Трофимовна кивнула.

— *Завтрак в номер?*

— *Ради бога, не надо, — поспешно возразил Сиверс. — Это бы меня только стеснило, к тому же я не имею привычки завтракать.*

— *Может быть, обед, ужин?* — *спросил Гиндин.*

— *Покорно благодарю, ничего.* [Грекова, 1990].

Как правило, отказы в ситуациях приглашения к столу или предложения каких-либо услуг встречаются при общении малознакомых людей. Очень часто такие отказы обусловлены нежеланием быть обязанным или сокращать дистанцию с адресантом. Обычно такие отказы сопровождаются сигналами вежливости — извинениями, выражением сожаления, указанием на причины или вынужденность отказа.

Мы полагаем, что финальный отказ в ситуациях приглашения и гостеприимства не свидетельствует о коммуникативной неудаче, если приглашение делается только из вежливости. В противном случае отказ может свидетельствовать о стремлении соблюдать дистанцию между коммуникантами и служить основанием для обиды на адресата.

С другой стороны, уговоры во время приема гостей — это ситуация, характерная именно для русского коммуникативного поведения. Она зафиксирована в качестве прецедентной в известной басне Крылова «Демьянова уха». Е. Б. Щелчкова указывает в своем диссертационном исследовании, что русские коммуниканты при приглашении могут оказывать давление, проявлять настойчивость, использовать дополнительные средства воздействия. [Щелчкова, 2015] Неуспешность финального речевого действия может быть вызвана также недостаточной коммуникативной компетентностью собеседников. Так, в сцене первой встречи генерал-майора Сиверса и генерала Гиндина отказ Сиверса обусловлен бестактностью Гиндина по отношению к сослуживцам Сиверса, а также несомненной предубежденностью Сиверса и его непростым характером.

Первая встреча персонажей происходит в офицерской столовой, где Сиверс обедает со своими подчиненными. К его столу подходит Гиндин и предлагает ему пройти в другой зал для спецобслуживания. На приглашение «*Пройдемте со мной, товарищ генерал*» Сиверс, в свою очередь, отвечает неуместным в данном случае категорическим директивом-приказом «*Вольно*» и приглашает сесть к своему столу. Несмотря на это, Гиндин повторяет свое предложение «*Так как же, пойдём?*». Таким образом, ситуация «побуждение — отказ» превращается в более сложную ситуацию уговаривания, которая в данном случае включает три реплики со значением приглашения и три высказывания с отказом. Приглашая Сиверса, Гиндин пытается создать симметричную ситуацию со своим собеседником, исходя из того, что они обладают равным социальным статусом (оба они генералы), и подчеркивает вертикальную дистанцию по отношению к остальным присутствующим. Сиверс, напротив, сокращает дистанцию по отношению к членам своей группы, но усиливает противопоставление между своей группой и Гиндиным. В завершение встречи Сиверс не только отвечает

отказом на приглашение Гиндина, но и высмеивает его за снобизм по отношению к его спутникам, приведя цитату из Гоголя: «У нас есть такие мудрецы, которые с помещиком, имеющим двести душ, будут говорить совсем иначе, как с тем, у кого их триста...». Однако при этом ничем не мотивированном грубом поведении используются конвенциональные формулы отказа «Нет, покорнейше благодарю, не надо. Огорчен, но вынужден отказаться». Использование книжных и архаизированных форм в данном контексте только подчеркивают созданную им асимметричную ситуацию в отношениях с Гиндиным.

Таким образом, исход коммуникативного общения — достижение коммуникативного согласия или финальный отказ — зависит от множества факторов: статусно-ролевых отношений, основной иллокутивной цели, наличия скрытых мотивов, коммуникативных стратегий и тактик, а также использования средств манипуляции.

7. Выводы

Как показывает анализ, РЖ «уговаривание» в широком смысле слова представляет собой комплексное коммуникативно-речевое образование, включающее в себя в качестве конститутивных компонентов, или субжанров, побуждение, собственно уговаривание и финальное решение в виде согласия или отказа. Уговаривание часто граничит с принуждением, включая в себя его языковые формы, или, если средства уговаривания не достигают своей цели, уговаривание часто завершается переходом к императивному волеизъявлению или угрозам.

Иллокутивная цель адресанта общения может быть более простой и явной (при просьбе в качестве главной интенции) либо более сложной и скрытой (в ситуациях совета); чем более адресант заинтересован в результате коммуникации, тем больше манипулятивных средств, а также средств принуждения он может использовать.

Моделирование комплексного РЖ уговаривания совершается посредством спецификации каждого из конститутивных компонентов при учете смежных и переходных форм, а также количественного фактора (коммуникативных ходов). Перспективным представляется сопоставительное исследование РЖ уговаривания на материале текстов различных лингвокультур.

Источники

1. Грекова И. На испытаниях / И. Грекова. — Москва : Советский писатель, 1990. — 624 с.
2. Грекова И. Хозяйка гостиницы / И. Грекова. — Москва : АСТ, Астрель, 2011. — 320 с.

3. *Маринина А.* Пружина для мышеловки / А. Маринина. — Эксмо-пресс, 2017. — 544 с.

4. *Чехов А. П.* Три года / А. П. Чехов. — В книге : Чехов А. П. Полное собрание сочинений : в 18 томах / А. П. Чехов. — Москва : Наука, 1977. — Т. 19.

Литература

1. *Арутюнова Н. Д.* Жанры общения / Н. Д. Арутюнова // Человеческий фактор в языке : коммуникация, модальность, дейксис. — Москва : Наука, 1992. — С. 52—56.

2. *Бахтин М. М.* Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. — Москва : Искусство, 1979. — 424 с.

3. *Беликов В. И.* Социоллингвистика / В. И. Беликов, Л. П. Крысин. — Москва : Российский государственный гуманитарный университет, 2001. — 439 с.

4. *Вежбицка А.* Речевые жанры [в свете теории элементарных смысловых единиц] / А. Вежбицка // Антология речевых жанров : повседневная коммуникация. — Москва : Лабиринт, 2007. — С. 68—80.

5. *Дементьев В. В.* Теория речевых жанров / В. В. Дементьев. — Москва : Знак, 2010. — 600 с.

6. *Иссерс О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. — Москва : ЛКИ, 2008. — 288 с.

7. *Кожина М. Н.* Стиль и жанр : их вариативность, историческая изменчивость и соотношение / М. Н. Кожина // Stylistyka. — 1999. — № 8. — С. 5—37.

8. *Ларина Т. В.* Категория вежливости и стиль коммуникации : сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. — Москва : Языки славянских культур, 2009. — 512 с.

9. *Федосюк М. Ю.* Комплексные жанры разговорной речи: «утешение», «убеждение» и «уговоры» / М. Ю. Федосюк // Русская разговорная речь как явление городской культуры. — Екатеринбург : Арго, 1996. — С. 73—94.

10. *Шмелева Т. В.* Модель речевого жанра / Т. В. Шмелева // Жанры речи. — Саратов : Колледж, 1997. — Вып. 1. — С. 88—99.

11. *Щелчкова Е. Б.* Функционально-прагматические особенности речевого жанра «Приглашение» в американской и русской коммуникативных культурах : автореферат диссертации ... кандидата филологических наук / Е. Б. Щелчкова. — Москва, 2015. — 21 с.

12. *Ярмаркина Г. М.* Обыденная риторика : просьба, приказ, предложение, убеждение, уговоры и способы их выражения в русской разговорной речи : автореферат диссертации ... кандидата филологических наук / Г. М. Ярмаркина. — Саратов, 2001. — 20 с.

13. *Adamzik K.* Textsorten im Fremdsprachenunterricht — Theorie und Praxis / K. Adamzik // Text-Arbeiten. Textsorten im fremd- und muttersprachlichen Unterricht an Schule und Hochschule. — Tübingen : Günter Narr Verl, 2005. — P. 205—237.

14. *Dönninghaus S.* Sprechakt und Kommunikationsgenre (Theoretische Aspekte der sprachlicher Interaktion) / S. Dönninghaus // Beiträge der Europäischen Slavisti-

schen Linguistik (Polyslav)-12. — München : Verlag Otto Sagner, 2001. — № 4. — S. 69—79.

15. *Fasold R.* The Sociolinguistics of Language / R. Fasold. — Oxford : Blackwell, 1990. — 342 p.

16. *Fix U.* Zitier-, Reproduzier- und Mustertextsorten / U. Fix // Oberfläche und Performanz: Untersuchungen zur Sprache als dynamischer Gestalt. — Tübingen : Niemeyer, 2009. — P. 353—368.

Status-Role Relation of Communicants in Situations of Persuasion

© **Aznacheyeva Elena Nikolayevna (2018)**, orcid.org/0000-0003-2437-3859, Doctor of Philology, professor, Department of German-Romance Languages and Intercultural Communication, Chelyabinsk State University (Chelyabinsk, Russia), aznacheeva.elena@yandex.ru,

© **Mamonova Yuliya Vakhtangovna (2018)**, orcid.org/0000-0001-5614-3930, PhD in Philology, associate professor, Department of English Language, Chelyabinsk State University (Chelyabinsk, Russia), kalina5771@mail.ru.

The speech genre (SG) “persuasion” is investigated on the material of literary-fictional dialogues in Russian literature. The relevance of the study is determined by the presence of many unresolved issues in the field of the theory of SG, the existence of transitional and hybrid forms of SG, the need to analyze socio-cultural factors of achieving communicative agreement. The novelty of the study is seen in the fact that there is a difference between SG “persuasion” in the narrow sense of the word (as one of the components in the communicative whole of a higher level) and in the broad sense — as a complex dialogical speech macrogenre of everyday communication, including, along with the actual persuasion, imperative statement, primary refusal (one or more) in the response, and the final statement with the final meaning of refusal or consent. Persuasion modelling depends on the initial mandatory subgenre, explicitness / implicitness of optional elements, repeatable structural components, achieving / not achieving illocutionary aims. Special attention is paid to the analysis of sociocultural factors of success / failure of speech actions: status-role relations of communicants, explicit and / or hidden illocutionary goal, the use of emotional and logical verbal means, the inclusion of elements of the related genre of coercion, a set of communicative strategies and tactics.

Key words: speech genre; persuasion; illocutionary goal; refusal; model; manipulation.

Material resources

Chekhov, A. P. (1977). Tri goda. In: *Polnoye sobraniye sochineniy. 18/19*. Moskva: Nauka. (In Russ.).

Grekova, I. (1990). *Na ispytaniyakh*. Moskva: Sovetskiy pisatel. (In Russ.).

Grekova, I. (2011). *Khozyayka gostinitsy*. Moskva: AST, Astrel. (In Russ.).

Marinina, A. (2017). *Pruzhina dlya myshelovki*. Eksmo-press. (In Russ.).

References

- Adamzik, K. (2005). Textsorten im Fremdsprachenunterricht — Theorie und Praxis. In: *Text-Arbeiten. Textsorten im fremd- und muttersprachlichen Unterricht an Schule und Hochschule*. Tübingen: Günter Narr Verl. 205—237. (In Germ.).
- Arutyunova, N. D. (1992). Zhanry obshcheniya. In: *Chelovecheskiy faktor v yazyke. Kommunikatsiya, modalnost', deysis*. Moskva: Nauka. 52—56. (In Russ.).
- Bakhtin, M. M. (1979). *Estetika slovesnogo tvorchestva*. Moskva: Iskusstvo. (In Russ.).
- Belikov, V. I., Krysin, L. P. (2001). *Sotsiolingvistika*. Moskva: Rossiyskiy gosudarstvennyy gumanitarnyy universitet. (In Russ.).
- Demytyev, V. V. (2010). *Teoriya rechevykh zhanrov*. Moskva: Znak. (In Russ.).
- Dönningshaus, S. (2001). Sprechakt und Kommunikationsgenre (Theoretische Aspekte der sprachlicher Interaktion). In: *Beiträge der Europäischen Slavistischen Linguistik (Polyslav)-12*. München : Verlag Otto Sagner. 4: 69—79. (In Germ.).
- Fasold, R. (1990). *The Sociolinguistics of Language*. Oxford: Blackwell.
- Fedosyuk, M. Yu. (1996). Kompleksnyye zhanry razgovornoy rechi: «utesheniye», «ubezhdeniye» i «ugovory». In: *Russkaya razgovornaya rech kak yavleniye gorodskoy kultury*. Yekaterinburg: Argo. 73—94. (In Russ.).
- Fix, U. (2009). Zitier-, Reproduzier- und Mustertextsorten. In: *Oberfläche und Performanz: Untersuchungen zur Sprache als dynamischer Gestalt*. Tübingen: Niemeyer. 353—368. (In Germ.).
- Issers, O. S. (2008). *Kommunikativnyye strategii i taktiki russkoy rechi*. Moskva: LKI. (In Russ.).
- Kozhina, M. N. (1999). Stil i zhanr: ikh variativnost', istoricheskaya izmenchivost' i sootnosheniye. *Stylistyka*, 8: 5—37. (In Russ.).
- Larina, T. V. (2009). *Kategoriya vezhlivosti i stil kommunikatsii: sopostavleniye angliyskikh i russkikh lingvokulturnykh traditsiy*. Moskva: Yazyki slavyanskikh kultur. (In Russ.).
- Shchelchkova, E. B. (2015). *Funktionalno-pragmaticheskiye osobennosti rechevogo zhanra «Priglaseniye» v amerikanskoy i russkoy kommunikativnykh kulturakh: avtoreferat dissertatsii... kandidata filologicheskikh nauk*. Moskva. (In Russ.).
- Shmeleva, T. V. (1997). Model rechevogo zhanra. In: *Zhanry rechi*, 1: 88—99. (In Russ.).
- Vezhbitska, A. (2007). Rechevyye zhanry [v svete teorii elementarnykh smyslovykh yedinit]. In: *Antologiya rechevykh zhanrov: povsednevnyaya kommunikatsiya*. Moskva: Labirint. 68—80. (In Russ.).
- Yarmarkina, G. M. (2001). *Obydannaya ritorika: prosba, prikaz, predlozheniye, ubezhdeniye, ugovory i sposoby ikh vyrazheniya v russkoy razgovornoy rechi: avtoreferat dissertatsii... kandidata filologicheskikh nauk*. Saratov. (In Russ.).