

количества работ, посвященных предлогам, ряд вопросов относительно их места и роли в языке остается нерешенным. В частности, открытым остается вопрос об установлении границ предлогов как класса слов, на решение которого направлена наша работа.

Ядро предлогов как класса слов составляют односложные языковые единицы, состав которых исчисляем и в диахронии претерпевает по сравнению с другими классами слов меньше изменений. Однако большую часть данного класса слов составляют производные единицы, состав которых, как отмечает М. В. Всеволодова, постоянно пополняется. Установлено, что предлоги в диахронии пополняются неравномерно, наблюдаются периоды наиболее интенсивного перехода в качество предлогов единиц других классов слов. Постоянное пополнение класса предлогов за счет процессов грамматикализации свидетельствует о размытости границ предлогов как класса слов. В связи с этим М. В. Всеволодова вместо термина *предлог* предлагает более широкий термин *предложная единица* для обозначения грамматизированных (частично или полностью) конструкций.

В сложившейся традиции описания европейских языков предлоги в академических грамматиках указываются исчерпывающим списком, причем если списки однословных предлогов достаточно стабильны, то списки составных предлогов варьируют, причем, как установлено в ходе исследования, не все из проанализированных нами составных предлогов в английском, русском и немецком языках имеют вхождения в корпусах этих языков. Открытым остается вопрос о том, свидетельствует ли это об утрате такими единицами предложного значения.

Исследование показывает, что в сравниваемых языках класс предлогов пополняется за счет составных единиц неравномерно. Анализ списков предлогов в академических грамматиках показал, что, например, число составных предлогов с пространственным значением в русском языке составляет 39, в английском – 42, а в немецком – только 6. Отсюда возникает вопрос о способах пополнения предлогов в разных языках, которое может происходить не только за счет составных единиц.

Отдельного изучения требует проблема пополнения разных семантических групп предлогов – локативных, темпоральных, модальных и др., что станет предметом наших будущих исследований.

Е. В. Жигалко

ФУНКЦИИ САМООЦЕНОЧНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ В КОНФЛИКТНОМ ДИАЛОГЕ

В теории конфликта (в том числе активно разрабатываемой современной лингвопрагматикой) фокус внимания большинства исследователей традиционно сосредоточен на негативнооценочных высказываниях, направленных на оппонента. Вместе с тем можно предположить, что не менее сильным прагматическим потенциалом и способностью оказывать непосредственное

влияние на ход развития конфликта обладает рефлексивная оценка, объектом которой выступает сам говорящий. При этом в речевом конфликте используются как позитивно-, так и негативнооценочные рефлексивные высказывания, отличающиеся своей функциональной направленностью.

При рассмотрении речевых конфликтных ситуаций была выявлена определенная специфика употребления позитивной и негативной самооценки.

Позитивная самооценка в речевом конфликте имеет, как правило, реактивный характер, т.е. мотивирована содержанием предыдущего высказывания партнера по коммуникации. Так, достаточно типично ее употребление в качестве реакции на порицание:

ПАРКИНСОН: Увы, вы невнимательно читали договор.

АНДРЕЙ: Я невнимательно? Да вы знаете, сколько договоров я заключил? У меня в Москве фирма. Дайте сюда договор! (Ю. М. Поляков. «Левая грудь Афродиты»).

Примечательно, что подобного рода самооценочные высказывания, как правило, сопровождаются мотивировочными компонентами, обоснованием несогласия с оценкой собеседника.

Любопытно, что позитивная самооценка в конфликте обладает способностью вызывать оценочную цепную реакцию. На наш взгляд, это связано с тем, что собеседник, услышав, как его партнер по коммуникации хвалит себя, в конфликтной ситуации считывает импликацию «я хороший, а ты/он плохой», что порождает последующие оценочные конструкторы:

ЮРА: Знаешь, я его иногда вспоминаю. Вот ты не обижайся только. Он так-то ничего мужик был. Но не хозяин.

ГЕНА: Ты хозяин.

ЮРА: А что, нет? Все сам, своим горбом. И когда все шваркнулось, не стал, как некоторые, за стакан хвататься. И детям своим в глаза спокойно смотрю.

ГЕНА: (отстраняется и внимательно смотрит на него): Ты, что хочешь сказать?

ЮРА: Что хотел, то и сказал.

ГЕНА: Так. Интересно. Значит твои дети в полном порядке? Какой ты, Юра, молодец. А Коля, ну что тут скажешь? Куда ему до тебя. Только вот я тоже своему ребенку в глаза спокойно смотрю. Тебе это понятно?

ЮРА: Чего ты завелась?

ГЕНА: (вскакивает): Ты мне вот что скажи. Я что, своему ребенку зла желаю? Я, что, мать плохая? Так, Юра?

ЮРА: Я не про тебя...

ГЕНА: Юра, ты понял, что сказал? Я за него глотку порву! Любому!

ЮРА: Успокойся.

ГЕНА: Да я как рыба об лед! Одна! Все сама! И я что не мать?! Что ты про это знаешь?! Ты мне хоть как-то помог? Ты думаешь, что мне живется легко? Ты по себе людей не меряй! (В. Е. Дурненков. «Экспонаты»)

Негативная самооценка используется как в иницирующих, так и в реактивных речевых актах (далее РА).

Под инициирующими (контекстуально-независимыми) РА мы понимаем речевые акты, самооценка в которых никак не мотивирована содержанием предыдущей реплики. В инициирующих РА негативная самооценка чаще используется с целью нейтрализовать возникший конфликт, например, в качестве извинения на этапе завершения конфликта:

– *Сам иди, – медленно повторила она, все еще не понимая, отчего на губах появился соленый привкус, – иди и говори дяде Паше, что хочешь. Я не пойду.*

Коротков встал со стула, подошел к ней, погладил по голове и ласково поцеловал в щеку.

– ***Извини, я дурак**, не подумал. Прости, Ася. Может, тебе лучше домой пойти?* (А. Б. Маринина. «Мужские игры»), – или в качестве признания вины на начальном этапе:

БУСЫГИН: Ну нет. С меня хватит... Если ты останешься здесь, я уеду.

НИНА: Здравствуйте! Это почему же?

*БУСЫГИН: Почему?... Потому что... Потому что **я идиот** и не вижу из этого никакого выхода!* (А. В. Вампилов. «Старший сын»).

В реактивных РА негативная самооценка нередко используется в манипулятивных целях, т.е. чтобы усилить свою позицию и ослабить позицию партнера по коммуникации. Так, в следующем контексте в ответной реплике собеседница (на наш взгляд сознательно) преувеличивает негативный смысл, данной ей оценки, ставя собеседника в крайне невыгодное положение некорректного бестактного человека:

– *Мариша... – как можно мягче, зная непростой характер дочери, заговорил он, накрыв ладонью ее всегда холодную руку, по-прежнему цепко державшую отворот его кофты. – Мариша, ты пойми... я не желаю зла Евгению, я никогда не говорю о нем ничего плохого. Но и не говорить правды о Егоре я тоже не могу. Знаешь, ты, собственно, сама немножко виновата. Если не хотела, чтобы он знал, могла и не говорить...*

– *Да? – прищурилась Коваль. – Не говорить? Вот ты умный, **а я дура, алкоголичкой воспитанная!** Как не говорить, когда он своими глазами свидетельство о рождении видел?* (М. Крамер. «Визит с того света или деньги решают не все»).

Помимо этого, негативная самооценка в конфликте функционирует в качестве косвенного способа обвинения собеседника. В таком случае оценка отнесена к плану прошедшего времени:

МАША: А папа сказал, что ты...

*ИГОРЬ: Мог бы и помолчать за мои деньги! **Каким я был идиотом**, когда согласился взять их к нам!* (Ю. М. Поляков. «Хомо эректус, или обмен женами»).

Обобщая выше сказанное, можно утверждать, что рефлексивные позитивно- и негативнооценочные высказывания используются в конфликтном диалоге с различными целями и оказывают различное влияние на его раз-

витие. Позитивная самооценка, как правило, направлена на самозащиту и зачастую порождает развитие конфликта в подчеркнуто оценочном ключе. Негативная же самооценка реализуется с целью нейтрализовать или предотвратить конфликт, а также с целью ослабления позиции партнера по коммуникации.

Е. Г. Задворная

НЕКООПЕРАТИВНЫЕ КООПЕРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ

Феномен кооперативности традиционно рассматривается в лингвопрагматике не только в качестве фундаментального принципа речевого общения, но и в роли классификационного критерия интерпретации коммуникативных стратегий

Вместе с тем анализ ряда коммуникативных стратегий показывает, что дифференциация стратегий на кооперативные и некооперативные представляет собой существенное упрощение реальных положений вещей.

Во-первых, целый ряд коммуникативных стратегий демонстрирует по отношению к этой категории очевидную амбивалентность. Соответственно вопрос об их кооперативности решается только на уровне коммуникативной тактики и/или коммуникативного хода.

Так, стратегия информирования может осуществляться при помощи подчеркнуто кооперативных (*Если можно, я хотел бы ознакомить Вас...*), нейтральных (*Заседание кафедры назначено на вторник*) и очевидно некооперативных (*А вы вообще знаете, что ваш сын уже неделю в школу не ходит? Мамаша называется*) речевых действий. Аналогично, например, стратегия уклонения/ухода от ответа на вопрос может получать кооперативную (*Ты только не подумай, что я тебе не доверяю, но мне сейчас тяжело об этом говорить*), нейтральную (*По-моему, будет лучше обсудить это позже*) и резко некооперативную (*Что за идиотский вопрос? Ты что, действительно думаешь, что я буду это с тобой обсуждать?*) реализацию. При этом даже одна и та же тактика может воплощаться при помощи как кооперативных, так и некооперативных коммуникативных ходов. В частности, тактика ссылки на отсутствие ресурсов, реализующая стратегию отказа от выполнения просьбы, может (в случае просьбы одолжить денег) реализоваться при помощи как хода типа *Извини, дружище, у самого пусто*, так и хода *Где я тебе возьму? Печатаю я их, что ли?* Соответственно вопрос о том, являются ли данные стратегии кооперативными или некооперативными, по сути, некорректен: можно говорить только об их ситуативной манифестации при помощи кооперативных либо некооперативных коммуникативных тактик и/или ходов.

Во-вторых, для ряда стратегий, которые действительно целесообразно относить к кооперативным или некооперативным, всегда возможны реализации, не соответствующие базовой интенции данной стратегии. Так, трудно