

Следует отметить, что в некоторых предложениях употребляется сразу не одно, а несколько междометий разной семантики. Однако частотность таких предложений очень мала. Например, в предложении *Oh, Entschuldigung, ah das war...* употреблено сразу 3 междометия. Междометие *oh* является когнитивным, выражает внезапное озарение, междометие *Entschuldigung* – этикетное, выражающее извинение, а междометие *ah* – эмотивное, выражает удивление. В большинстве случаев в высказываниях, содержащих два и более междометий, присутствует междометие-хезитация. Например, *Oh, Genosse Hauptmann, ähm...* Эмотивное междометие *oh* выражает удивление, а междометие-хезитация *ähm* заполняет паузу в разговоре. В высказывании *Ist doch großartig, hm?A?* междометие-хезитация *ähm* дает время отвечающему на вопрос обдумать свой ответ, а волитивное междометие *a* призывает к ответу.

**И. Н. Ковалевич**

#### ВОПРОСИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЭТАПЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДРЕСАТА

Исследование выполнено в русле структурной прагматики, занимающейся структурированием прагматического аспекта языка и исследующей функциональные потребности общения. Для анализа отбирались эпизоды общения (термин Д. Г. Богусевича) с сильной результативностью, иллюстрирующие этап планирования деятельности адресата инициатором.

На данном этапе инициатор общения знает о планах адресата осуществить какое-то действие и может захотеть получить более подробную информацию, помочь или помешать адресату. Варианты речевых действий инициатора: 1) запросы информации – расспросы; 2) «выведывание» информации путем применения особых тактик; 3) предложение/совет; 4) ложный информатив/угроза как прямые/косвенные тактики отговаривания адресата от осуществления деятельности. Реакции адресата: 1) ответ-информатив (полный/неполный); 2) уход от ответа; 3) запрос информации о причине интереса к его деятельности; 4) благодарность за совет; 5) согласие отказаться от своего плана действий; 6) отказ подчиниться требованиям инициатора; 7) просьба не вмешиваться.

В таких эпизодах общения используется наибольшее количество манипулятивных коммуникативных тактик (далее – КТ), соответственно в вопросительных предложениях (далее – ВП), их оформляющих, отмечаются вторичные прагматические функции. Данный процесс обусловлен скрытым характером действий Инициатора, а также влиянием норм и конвенций английского языка. Мы полагаем, что факт возникновения дополнительных прагматических функций можно объяснить, исходя из анализа параметров матрицы коммуниканта (термин М. К. Ветошкиной), на которые происходит воздействие с помощью коммуникативных тактик.

Продemonстрируем это на примере следующего эпизода общения, взятого из романа Айн Рэнд «Источник». Ситуация: магнат Джоэл Сатон (адресат) уже практически остановил свой выбор на архитекторе Ховарде Роуке. Доминик (инициатор общения), используя стратегию дискредитации третьего лица, с помощью манипулятивных КТ, отговаривает Джоэла в пользу другого архитектора – Питера Китинга.

*«You know, Joel,» she said, facing him across a table, her voice quiet, set, unsmiling, «it was a brilliant idea, your choosing Roark».*

*(1) «Oh, do you think so?»*

*«I think so. You'll have a building that will be beautiful, like an anthem. A building that will take your breath away – also your tenants. A hundred years from now they will write about you in history – and search for your grave in Potter's Field».*

*(2) «Good heavens, Dominique, what are you talking about?»*

*«About your building. About the kind of building that Roark will design for you. It will be a great building, Joel».*

*(3) «You mean, good?»*

*«I don't mean good. I mean great».*

*«It's not the same thing».*

*«No, Joel, no, it's not the same thing».*

*«I don't like this 'great' stuff».*

*«No. You don't. I didn't think you would. (4) **Then what do you want with Roark?** You want a building that won't shock anybody. A building that will be folksy and comfortable and safe, like the old parlour back home that smells of clam chowder. A building that everybody will like, everybody and anybody. It's very uncomfortable to be a hero, Joel, and you don't have the figure for it».*

*«Well, of course I want a building that people will like. (5) **What do you think I'm putting it up for, for my health?»***

*«No, Joel. Nor for your soul».*

*(6) «You mean, Roark's no good?»*

В приведенной выше части эпизода общения инициатор, используя КТ комплимента и гиперболизации, заставляет адресата сомневаться в выборе своего решения. Единственный вопрос инициатора (ВП 4) содержит КТ, направленную на **параметр отношения адресата к третьему лицу**. В коммуникативной роли адресата ВП используются в следующих КТ: 1) КТ на **параметр отношения инициатора к действию адресата** (ВП 1), 2) КТ на **заполнение своего параметра знания** (ВП 2), 3) КТ на **определение значения параметра отношения инициатора к результату деятельности третьего лица** (ВП 3), 4) **к его действиям** (ВП 5) и 5) **к самому третьему лицу** (ВП 6).

*She sat straight and stiff, as if all her muscles were drawn tight against pain. But her eyes were heavy, half closed, as if a hand were caressing her body. She said:*

(7) *«Do you see many buildings that he's done? (8) Do you see many people hiring him? There are six million people in the city of New York. Six million people can't be wrong. (9) Can they?»*

*«Of course not».*

*«Of course».*

*«But I thought Enright...»*

*«You're not Enright, Joel. For one thing, he doesn't smile so much. Then, you see, Enright wouldn't have asked my opinion. You did. That's what I like you for».*

*(10) «Do you really like me, Dominique?»*

*(11) «Didn't you know that you've always been one of my great favourites?»*

*«I... I've always trusted you. I'll take your word any time. (12) What do you really think I should do?»*

*«It's simple. You want the best that money can buy – of what money can buy. You want a building that will be – what it deserves to be. You want an architect whom other people have employed, so that you can show them that you're just as good as they are».*

*«That's right. That's exactly right. <...> Look, Dominique, you've hardly touched your food».*

*«I'm not hungry.»*

*(13) «Well, what architect would you recommend?»*

*«Think, Joel. (14) Who is there, at the moment, that everybody's talking about? (15) Who gets the pick of all commissions? (16) Who makes the most money for himself and his clients? (17) Who's young and famous and safe and popular?»*

*«Why, I guess ... I guess Peter Keating».* ГРА адреса – констатив-догадка.

*«Yes, Joel. Peter Keating».* ГРА инициатора – констатив.

В следующей части эпизода общения инициатор приступает к манипулированию, используя КТ, содержащие апелляции к разуму адресата (ВП 7–9, задействован **параметр отношения адресата к деятельности третьего лица**). После КТ лести (*That's what I like you for*) инициатора во встречной КТ адресата содержится запрос подтверждения **отношения инициатора к адресату** (ВП 10). Инициатор реагирует на данную КТ своей (ВП 10), направленной на апелляцию к чувствам адресата (задействован **параметр межличностных отношений**). Используемые инициатором КТ возымели должный эффект – заставили адресата сомневаться в правильности выбора своего решения, что вызвало с его стороны необходимость получения новой информации (ВП 12 и 13, в которых адресат заполняет **свой параметр знания** и проверяется значение **параметра отношения инициатора к действиям адресата**). Тем не менее, инициатор хочет, чтобы адресат сам догадался, для чего им используются «наводящие вопросы» (ВП 14–17), воздействующие на **параметр знания адресата о третьем лице**.

Весь перечень параметров матрицы коммуниканта, на которые могут быть направлены коммуникативные тактики в сценарии планирования деятельности адресата, приведен ниже в табл.

Т а б л и ц а

Параметры матрицы коммуниканта в сценарии  
«Инициатор общения планирует деятельность адресата»

Инициатор общения	Адресат
<p><u>до генерального речевого акта</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• п. представления Адресата об Инициаторе общения</li> <li>• п. представления Адресата о себе самом</li> <li>• п. отношения Адресата к третьему лицу и к его деятельности</li> <li>• свой параметр знания о деятельности Адресата и ее результате</li> <li>• п. знания Адресата о деятельности и ее результате</li> <li>• п. управления деятельностью у Адресата</li> <li>• п. отношения Адресата к выполнению действия и к деятельности</li> <li>• п. отношения Адресата к Инициатору общения</li> </ul> <p><u>генеральный речевой акт</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• п. выполнения действия у Адресата</li> <li>• отношение Адресата к собственному п. знания</li> </ul> <p><u>после генерального речевого акта</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• п. межличностных отношений</li> </ul>	<p><u>до генерального речевого акта</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• собственный п. знания об Инициаторе и его деятельности</li> <li>• п. знания у Инициатора общения</li> <li>• п. отношения Инициатора к Адресату</li> <li>• п. отношения Инициатора к действиям Адресата</li> <li>• п. отношения Инициатора общения к результату деятельности Адресата</li> <li>• п. отношения Инициатора к действиям третьего лица</li> </ul> <p><u>генеральный речевой акт</u></p> <p>—</p> <p><u>после генерального речевого акта</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• п. межличностных отношений</li> </ul>

**С. В. Кондракова, В. Бельченко**

### ЯЗЫКОВЫЕ СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СЕМАНТИЧЕСКОГО ПОЛЯ СЛЕДСТВИЯ В НЕМЕЦКОЯЗЫЧНЫХ ГАЗЕТНЫХ ТЕКСТАХ

Многообразие способов и средств выражения категории следствия порождает разноречивые интерпретации ее лингвистического статуса. Наиболее обоснован взгляд на категорию следствия как функционально-семантическую. Данную точку зрения высказывали А. В. Бондарко, Р. М. Термова, Л. Е. Хиженкова, Т. А. Яценко и др.

Говоря о функционально-семантическом поле следствия в целом, можно сказать, что оно относится к типу поля с обстоятельственным ядром, в котором важными являются предикативные отношения. Функционально-семантическое поле следствия можно назвать полицентрическим, т.к. ядро