

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

Бондаревская Алёна Викторовна

**КОММУНИКАТИВНАЯ СИТУАЦИЯ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА:
ПРОТОТИПИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

10.02.19 - теория языка

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель-
доктор филологических наук,
профессор Г. М. Костюшкина

Иркутск 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА В КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ	11
1.1. Интерес. Общая характеристика.....	11
1.2. Интерпретация понятий «интенциональное состояние», «интенциональность»	14
1.2.1. Понятие «интенциональность» в когнитивной лингвистике	22
1.2.3. Оценка и эмоции как компоненты интенционального состояния интереса	32
1.3. Коммуникативная ситуация проявления интереса.....	38
1.3.1. Структура коммуникативной ситуации проявления интереса	46
1.3.2. Успешное и неуспешное взаимодействие при проявлении интереса в коммуникативной ситуации диалога	51
ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ	57
ГЛАВА II ПРОТОТИПИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА	59
2.1. Понятие прототипа в лингвистике	59
2.2. Когнитивное моделирование коммуникативной ситуации	63
2.3. Структура прототипической ситуации проявления интереса	66
2.3.1. Адресант.....	70
2.3.2. Адресат.....	73
2.3.3. Вербальное речевое поведение партнеров	77
2.3.4. Кооперативное речевое поведение	79
2.3.5. Эксплицитность	82
2.3.6. Условие искренности.....	84
2.3.7. Успешность речевого взаимодействия в прототипической ситуации проявления интереса.....	86
2.4. Непрототипическая ситуация проявления интереса	92
ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ	98
ГЛАВА III СИСТЕМАТИКА КОММУНИКАТИВНЫХ СИТУАЦИЙ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА	100
3.1. Модель прототипической ситуации проявления интереса.....	100
3.2. Непрототипические ситуации проявления интереса.....	112

Модель 1 «Адресант выражает интерес имплицитным способом»	112
Модель 2 «Адресант выражает интерес за другого человека»	120
Модель 3 «Адресант выражает интерес как способ привлечения внимания собеседника».....	123
Модель 4 «Адресант выражает интерес в форме переспроса или уточнения»	130
Модель 5 «Адресант выражает интерес как способ переключения внимания»	138
Модель 6 «Адресант выражает интерес в форме просьбы»	142
Модель 7 «Интерес в форме риторического вопроса»	147
ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ	150
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	152
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	155
СПИСОК СЛОВАРЕЙ И ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ К НИМ	171
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА	172

ВВЕДЕНИЕ

Современный период лингвистической науки расширяет границы своих интересов в область изучения коммуникативных ситуаций. Коммуникативные ситуации помогают установить закономерности и тенденции развития сложных процессов языковой жизни современного общества, в котором язык является «живым организмом» [Wei, 2000, p. 3], а общество выступает в качестве не только совокупности людей, но и представляет связи и отношения между ними. В последние годы все большее число исследователей связывают процесс коммуникации с изучением особенностей представления в нем знаний и организацию механизмов, которые позволяют человеку применять эти знания в процессе познания, мышления и управлять общением.

В этой связи антропоцентричность становится не просто важным, а фундаментальным свойством языка, где человек находит свое отражение во всей многоликости своих проявлений – от семантики слова и предложения до любого типа дискурса. Именно человек говорящий, ориентированный на познание мира, взаимодействует с себе подобными [Почепцов, 1986; Арутюнова, 1999; Красных, 2003; Костюшкина, 2006; 2009; 2014; Карасик, 2013; Маслова, 2019; Dijk, 1978; Wierzbicka, 2005].

Большое количество лингвистических исследований посвящено антропоцентрической проблематике, однако, до сих пор остается открытым вопрос, связанный с тем, как информация, хранящаяся в сознании, взаимодействует с окружающим нас миром, как она преобразуется в вербально в процессе коммуникации.

Именно по этой причине сегодня термин «речевая деятельность» заменяется термином «речемыслительная деятельность», поскольку речевой процесс как деятельность обусловлен мыслью, сознанием человека, которое сегодня изучить нельзя напрямую, а лишь косвенно, прибегая к различного рода методикам и процедурам [Костюшкина, 2016].

Поскольку одним из важных параметров в теории коммуникативного взаимодействия является гармоничное бесконфликтное взаимодействие партнеров, то

представляется необходимым определить правила и условия успешной коммуникации, а также разработать принципы, которые бы позволили человеку осуществлять эффективную коммуникативную деятельность.

Интерес является когнитивным компонентом всей деятельности человека в совокупности с чувственно-эмоциональным аспектом и играет важную роль в межличностной коммуникации в ситуациях повседневного общения. Интерес способствует гармоничному и бесконфликтному общению между коммуникантами. В этой связи внимание ученых, работающих в различных областях знания, направлено на изучение самого понятия «интерес». Исследованию интереса посвящено большое количество работ в России и за рубежом [Иванов, 1956; Мясищев, 1995; Добрынин, 2001; Рубинштейн, 2002; Изард, 2006; Шишкина, 2007; Плотникова, 2010; Ильин, 2011; Krapp, 1999; Ellsworth, 2003; Silvia, 2008; Renninger, Su, 2012; Reeve, Lee, Won, 2015]. Традиционно интерес рассматривается как потребностное отношение человека, а также как мотивационное состояние, которое побуждает к познавательной деятельности, происходящей преимущественно во внутреннем плане [Иванов, 1956; Васильев, Поплужный, 1980; Мясищев, 1995, Рубинштейн, 2002], а также как одну из фундаментальных эмоций [Ковалев, 1970; Изард, 2006; Tomkins, 2008].

Интерес реализуется в познавательной и инициативной деятельности и служит своего рода манипулятором коммуникативного процесса, оказывая воздействие на сознание и чувства собеседника. В этой связи важно рассмотреть коммуникативную ситуацию проявления интереса, в частности, как и какими средствами говорящий реализует интерес, преобразуемый из собственного опыта о событиях, объектах и т.д., а также как проявленный интерес интерпретируется в сознании собеседника, как влияет на его убеждения, ценностные ориентации и реализуется в ответных реакциях.

Несмотря на довольно обширный список трудов, посвященных интересу, в настоящее время в отечественной и зарубежной лингвистике не представлено специальных исследований, которые бы отражали специфику вербального и невербального поведения человека в коммуникативной ситуации проявления интереса,

поэтому представляется сложным создать целостное представление об особенностях взаимодействия в ней коммуникативных партнеров.

Актуальность диссертационного исследования обусловлена теоретическими и практическими задачами современной лингвистики, в частности:

- 1) направленностью современной лингвистики на изучение человеческого фактора в языке;
- 2) необходимостью расширения базы знаний о закономерностях осуществления межличностного коммуникативного взаимодействия;
- 3) значимостью интереса как способа сохранения и поддержания гармоничных отношений, направленных на эффективное взаимодействие между собеседниками;
- 4) недостаточной разработанностью вопросов, связанных с коммуникативной интеракцией и речевым поведением партнеров в ситуации проявления интереса.

Вышеизложенное диктует необходимость комплексного изучения и описания особенностей языкового поведения коммуникантов в ситуации проявления интереса в рамках прототипического подхода, вскрывающего свойства языковых единиц, которые проявляются в коммуникативном взаимодействии партнеров в процессе обмена мыслями и чувствами для решения значимых задач [Демьянков, 1994; Вежбицкая, 1996; Рахилина, 2000; Костюшкина, 2006; Ковалева, Семенова, Фурс, 2012; Якубова, 2016; Lakoff, 1987; Rosch, 1977; Fillmore, 1978; Verschueren, 1987; Taylor, 2003]. Данный подход «предполагает учет того значимого компонента языковых единиц, который связан с человеком, использующим язык как орудие общения и делающим свой выбор для достижения поставленных целей при ориентации в ситуации в целом, в социальных признаках адресата» [Формановская, 2002, с.5].

Объектом исследования является вербальная коммуникативная ситуация проявления интереса.

Предметом диссертационного исследования служит прагматический аспект языковых средств, репрезентирующих коммуникативную ситуацию проявления интереса в ее прототипическом и непрототипическом проявлениях.

Материалом исследования послужили художественные произведения русскоязычных и англоязычных авторов XIX-XXI веков. Кроме того, в качестве источников материала использовались также данные энциклопедических, толковых и переводных словарей. Общий объем проанализированного материала составил 20 386 страниц.

Цель данного исследования заключается в выявлении прототипической и непрототипических ситуаций проявления интереса в их языковой репрезентации.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих **задач**:

- 1) определить теоретические основы исследования через анализ философских, психологических и лингвистических трудов;
- 2) определить понятийно-терминологический корпус, релевантный тематике работы;
- 3) разработать общую модель (инвариант) коммуникативной ситуации проявления интереса;
- 4) выявить компоненты прототипической ситуации проявления интереса;
- 5) выявить модели непрототипических ситуаций проявления интереса.

Цель работы и многоплановость поставленных задач определили **методы исследования**. В работе были использованы как общенаучные методы исследования: сопоставление, классификация, анализ и синтез, индукция и дедукция, метод моделирования, так и специальные методы лингвистического анализа: прагмалингвистический, лексикографический, описательный, интерпретативный метод, метод контекстуального и ситуативного анализа. Применение данных методов позволило получить довольно полное представление о функционировании рассматриваемой коммуникативной ситуации в русском и английском языках.

Методологической и теоретической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов в области *прагмалингвистики* [Searl, 1983; Сузов, 1984; Дейк ван, 1989; Арутюнова, 1999; Колшанский, 2005; Костюшкина, 2006; 2009; 2014; Маслова, 2019; Wierzbicka, 2005; Kecskes, 2013; Weigand, Kecskes, 2018 и др.], *теории коммуникации* [Гак, 1973; Остин, 1986; Винокур, 1993; Иссерс, 2003; Василик, 2003; Формановская, 2007; 2014; Костюшкина, 2009; 2014; 2016; Шарков, 2010; Красных, 2014 и др.], *теории лингвистической вежливости* [Граудина, 1999; Акишина, Формановская, 2016; Grice, 1975; Brown и Levinson, 1994; Kádár, Haugh, 2013, и др.], *теории эмотивности* [Додонов, 1978, Аглетдинова, 1996; Филимонова, 2001; Вольф, 2002; Изард, 2006; Ильин, 2011; Шаховский, 2018; Ellsworth, 2003; Tomkins, 2008; Экман, 2019].

На защиту выносятся следующие положения:

1. Коммуникативная ситуация проявления интереса – это определенная когнитивная структура, включающая чувственно-эмоциональный компонент.

2. В коммуникативной ситуации проявления интереса адресант оказывает воздействие на адресата, эксплицитно или имплицитно, при помощи вербального/невербального выражения коммуникативной интенции интереса, соблюдая или нарушая условия искренности с целью удовлетворить свой интерес. Коммуникативному поведению собеседников, помимо одноименной эмоции интереса, присущи и другие родственные эмоциональные состояния, а также положительные и отрицательные эмоции.

3. В прототипической ситуации проявления интереса у человека в сознании формируется интенциональное состояние, которое реализуется путем вербализованной речевой интенции, направленной к адресату в эксплицитной форме. Адресат распознает интенцию адресанта благодаря имеющейся в его сознании ментальной модели данной ситуации и вербально соответствует ей. При этом речевое поведение коммуникантов носит кооперативный характер при соблюдении условия искренности.

4. Систематика непрототипических ситуаций проявления интереса насчитывает 7 основных моделей: Модель 1 «Адресант выражает интерес имплицитным

способом»; Модель 2 «Адресант выражает интерес за другого человека»; Модель 3 «Адресант выражает интерес как способ привлечения внимания собеседника»; Модель 4 «Адресант выражает интерес в форме переспроса или уточнения»; Модель 5 «Адресант выражает интерес как способ переключения внимания»; Модель 6 «Адресант выражает интерес в форме просьбы»; Модель 7 «Адресант выражает интерес в форме риторического вопроса».

Научная новизна исследования определяется следующими факторами: уточнена когнитивная сущность феномена интереса как особого интенционального состояния коммуникантов, обоснован комплексный характер эмотивного состояния интереса, впервые разрабатывается общая когнитивная модель ситуации проявления интереса с выделением прототипической и непрототипических ситуаций с позиции коммуникативного подхода к языку с учетом прагматического фактора; впервые выявляются и анализируются прототипическая и непрототипические ситуации проявления интереса на материале русского и английского языков. Осуществлено моделирование непрототипических ситуаций проявления интереса (предложено 7 основных моделей).

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в том, что данная работа вносит определенный вклад в разрешение проблем теории языка, в развитие теории коммуникации, теории речевого взаимодействия и культуры речи. Систематика прототипической и непрототипических ситуаций проявления интереса позволяет расширить научные представления о специфике взаимодействия партнеров в подобного рода коммуникативных ситуациях. Кроме того, разработанный в данном исследовании подход может быть использован для изучения других коммуникативных ситуаций.

Практическая ценность работы заключается в возможности использования полученных результатов при подготовке курсов лекций по теории языка, теории и практике коммуникации, теории и практике культуры речи, лексикологии, лингвокультурологии, социолингвистике, психолингвистике, на практических занятиях

по русскому и английскому языкам, при разработке тематики дипломных и курсовых работ, магистерских диссертаций, при обучении межкультурной коммуникации, а также в теории и практике перевода.

Апробация работы: Основные положения и результаты настоящего исследования обсуждались на кафедре иностранных языков Байкальского государственного университета. Основные результаты диссертации опубликованы в 7 работах, из них 5 в журналах, входящих в перечень рецензируемых научных изданий, рекомендованных ВАК.

Структура работы. Диссертационное исследование, объемом 176 страниц состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 218 наименований, списка использованных словарей и принятых к ним сокращений, списка источников примеров.

Во введении обосновывается выбор объекта и предмета исследования, раскрываются актуальность темы исследования, научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы, ставятся цель и задачи, определяются методы исследования и формулируются положения, выносимые на защиту.

В первой главе освещаются основные взгляды на понятие интереса в психологии, философии, лингвистике, а также анализируются ключевые характеристики коммуникативной ситуации проявления интереса.

Вторая глава посвящена изучению прототипического подхода в лингвистике, выявлению структуры прототипической и непрототипических ситуаций при взаимодействии коммуникантов в ситуации проявления интереса.

В третьей главе выявляется систематика ситуаций проявления интереса в их языковой репрезентации.

В заключении обобщаются результаты проведенного исследования и формулируются вытекающие из него выводы.

ГЛАВА I

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА В КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ

1.1. Интерес. Общая характеристика

Человек и интерес – это неотъемлемые друг от друга понятия, так как субъектом интереса является человек, испытывающий интерес, проявляющий любопытство, а объектом интереса оказываются вещи или деятельности, вызвавшие интерес у человека. Любое изменение состояния заинтересованности затрагивает интеллектуальную, эмоциональную, познавательную деятельности человека. Поэтому в нашей работе мы будем понимать интерес как интенциональное состояние человека.

В аспекте интенционального состояния «интерес» представляется важным исследовать его психологические аспекты, поэтому целесообразно остановиться на толковании интереса как психологическом феномене. Традиционно психологи понимают интерес как эмоционально окрашенную направленность нашего сознания и внимания на конкретные объекты со стремлением к ним и, как правило, с соответствующей деятельностью. Рассмотрим несколько определений интереса, данных специалистами в этой области.

«Интерес — это активное познавательное [Иванов, 1956, с.68; Мясищев, 1995, с. 46; Плотникова, 2010; Krapp, 1999, p. 8; Koutstaal, 2012, p. 279], эмоционально-познавательное отношение человека к труду и миру» [Морозова, 1979, с. 46; Ellsworth, 2003; Silvia, 2008, с.58].

А. Г. Ковалев определяет интерес как «специфическое отношение личности к объекту, вызванное сознанием его жизненного значения и эмоциональной привлекательностью» [Ковалев, 1970, с. 236].

М. В. Демин рассматривает интерес как ведущий побудитель деятельности человека [Демин, 1972, с. 35], Н.Ф. Добрынин, Т. Рибо – как избирательную направленность внимания человека [Рибо, 1976, с. 44; Добрынин, 2001, с. 519].

Анализ многочисленных определений интереса, приводимых в отечественной и зарубежной литературе, позволяет нам раскрыть общее в понимании интереса. Так, обобщая определения, можно заключить, что интерес отображает большое количество значимых процессов, от единичных (внимание) до совокупности их, как он проявляется в тенденциях, потребностях, отношениях.

Согласно С. Л. Рубинштейну, «интерес – это сосредоточенность на определенном предмете мыслей, помыслов, вызывающая стремление ближе ознакомиться с ним, глубже в него проникнуть, не упускать его из поля зрения» [Рубинштейн, 2002, с. 316]. Под помыслом в данном контексте понимается сложное и неразложимое образование — направленная мысль, мысль-забота, мысль-участие, мысль-приобщение, внутри себя содержащая и специфическую эмоциональную окрашенность, которая выступает мотивационной функцией человека, направляющей его к определенным областям действительности. С. Л. Рубинштейн определяет интерес через такие понятия, как мотив, проявление направленности, влечение, стремление, чувство, внимание [Рубинштейн, 2002, с. 316]. Автор отмечает, что интерес является своего рода структурным компонентом в психологических явлениях, которые характеризуют деятельность человека. Так, распространено мнение, что интерес является самостоятельным свойством личности и может оказывать влияние на другие ее компоненты в различных проявлениях [Там же].

В психологии выделяется три основных подхода к пониманию интереса:

1) *интеллектуальное понимание*, связывающее интерес с окружающей действительности, т.е. с любой интеллектуальной деятельностью человека [Васильев, Поплужный, Тихомиров, 1980, с. 4; Шишкина, 2007, с. 11];

2) *эмоциональное понимание*, основанное на том, что проявление интереса происходит в эмоциональной сфере человека, в его психических процессах, поскольку именно эмоциональные состояния (положительные чувства, эмоции) активируют возникновение интереса у человека и способствуют его сохранению [Изард, 2006, с. 52-71; Reeve, Lee, Won, 2015, p. 80];

3) *мотивационно-волевое понимание*, где интерес проявляется в стремлении человека к интересующему его предмету, т.е. выступает стимулятором активности человека [Ильин, 2011, с. 113; Renninger, Su, 2012, p. 171].

Многие исследователи отмечают, что интерес включает все три компонента: интеллектуальный, эмоциональный и мотивационный. Однако, вопрос, связанный с тем, какой компонент считать главным, остается открытым.

А. Ребер в своем «Большом толковом психологическом словаре» пишет о том, что понятие «интерес» используется всеми практически интуитивно, поскольку не существует четкого и полноценного определения значения слова «интерес». Интерес сводится лишь к перечню ассоциативных с ним слов: от внимания до желания [БТПС, 2000, с. 75].

К. Прибрам отводит особую роль интересам, мотивам (потребностям) и эмоциям (аффектам). По его мнению, данные явления представляют собой результаты состояний, которые возникают, когда человек сталкивается с какой-то новизной, которая происходит в повседневно меняющемся мире, при этом изменения затрагивают не только «мир внутри нас», но и «мир вне нас» [Прибрам, 1975, с. 76]. Следует отметить, что одно и то же явление (страх, любопытство, любовь, тревога) будучи эмоцией в психологическом аспекте, может являться так же стимулом.

Большинство исследователей определяют интерес как мотивационное состояние или потребностное отношение, которое побуждает человека к познавательной деятельности, протекающей преимущественно во внутреннем плане. При этом, в процессе формирования познавательной деятельности, содержание интереса может дополняться новыми связями предметного мира. В этой связи эмоциональная и волевая составляющие интереса выступают как интеллектуальная эмоция и некое усилие, которое связано с преодолением интеллектуальных трудностей. Поскольку интерес находится в тесной взаимосвязи с освоением действительности, представленной в форме знаний, то неудивителен столь высокий интерес к его изучению в психологии и педагогике [БПС, 2009, с. 206].

По мнению А.Ц. Пуни, интерес включает 3 компонента: 1) знания, которыми владеет человек в интересующей его сфере; 2) практическую деятельность человека в этой сфере; 3) эмоциональное удовлетворение, которое человек испытывает, обладая этими знаниями и деятельностью [Цит. по: Васильев, Поплужный, Тихомиров, 1980, с. 87].

Кроме того, психологи выделяют познавательный интерес. Так, например, П.К. Дуркин характеризует познавательный интерес как «сплав» многих психологических процессов, которые придают особый тонус деятельности, определенные состояния личности (удовольствие от процесса обучения, желание и стремление изучать интересующий объект, а также волевые устремления преодолевать неудачи) [Дуркин, 2006, с. 116]. Кроме того, познавательный интерес служит импульсом всех психологических процессов человека, побуждая личность к непрерывному поиску преобразования жизни и деятельности.

На наш взгляд, интерес – это феномен особого порядка, именно поэтому его продолжают исследовать с самых разных точек зрения. Итак, на данном этапе исследования *интерес преимущественно рассматривается как когнитивная составляющая в совокупности с чувственно-эмоциональным компонентом* (интерес всегда эмоционально окрашен). При этом необходимо отметить, что эмоциональная окрашенность не обязательно должна быть положительной (чувство страха также может активировать эмоцию интереса), а направленность может быть не только на внешний объект или деятельность, но и на внутренние процессы мыслительной деятельности (воображение, память, мышление и т.д.). На этом мы остановимся подробнее в соответствующем разделе нашего исследования.

1.2. Интерпретация понятий «интенциональное состояние», «интенциональность»

Началом изучения природы интенциональных состояний человеческого сознания принято считать период средневековой схоластики, поскольку понятие «интенциональное состояние» тесно связано с такими понятиями, как «интенция» и «интенциональность». В Философском словаре «интенция» определяется как

«намерение, цель, направленность сознания» [НФС, 1989, с. 116]. Данному термину более тысячи лет. Понятие «интенция» активно использовалось в арабском аристотелизме, в системе Фомы Аквинского и в схоластической традиции, которая имела четкое дифференцирование между реальным и интенциональным существованием объекта.

Необходимо отметить, что в рамках данных концепций проводилось различение между «первой» и «второй» интенциями. Первая интенция (*intention prima*) представляет собой акт интеллекта, который направляет внимание на внешний предмет, соответственно, объектом первой интенции является реальность, которая дана разуму человека. Вторая интенция (*intention sekunda*) хранится в человеческом разуме и трактуется как интеллектуальная рефлексия, объектом, которой служит содержание самого мышления. Вторая интенция строится на основе обращения к первым интенциям. Таким образом, вторая интенция представляет собой логические законы, мысль вообще или ее форму, т.е. абстрактные понятия.

В феноменологии интенциональность понимают как первичную смыслообразующую устремленность сознания к миру, смыслообразующее отношение сознания к предмету, предметную интерпретацию ощущений.

Широкое распространение понятие «интенциональность» получило распространение благодаря работам немецкого философа и психолога Франца Brentano, который ввел данный термин для того, чтобы описывать психические переживания. Интенциональность для Ф. Brentano служила критерием различия ментальных и физических феноменов. Так, ученый полагал, что отличие ментальных феноменов от физических состоит в том, что они обладают интенциональностью, поскольку сознание всегда есть отношение к чему-либо [НФС, 2005, с. 168-169].

Понятие «интенциональность» занимает центральное место в исследованиях таких ученых, как А.Мейонг и Э.Гуссерль [Гуссерль, 1999, с. 81-119; Meinong, 1988, р. 68]. В работах этих ученых четко прослеживается тенденция к онтологизации интенциональной структуры сознания. Мы считаем, что наиболее точное и полное определение интенциональности представлено в трудах Э. Гуссерля. По мнению ученого, интенциональность представляет собой направленность сознания

на предмет (но не на значение), акт придания смысла (значения) [Гуссерль, 1999, с. 81].

В современной философии интенциональность понимается как связанный комплекс интенциональных состояний. Таким образом, интенциональность, являясь одним из ключевых понятий феноменологии, представляет собой особое свойство желаний, убеждений и других психических процессов. Кроме того, интенциональность выражает предметную направленность переживаний сознания.

Рассмотрим основные концепции понятия интенциональности в философской литературе.

Сторонники натуралистической концепции интенциональности считают, что наиболее важно то, как осуществляется интенциональность, а не описание интенциональной структуры различных психических процессов, чувственных событий, таких как желания, убеждения и пр. Натуралисты отвергают учение о сознании Ф. Brentano, а именно его мысли о том, что интенциональность имеет кардинальные различия в сфере психических и физических процессов. Более того, они не исключают того, что все живые существа и даже артефакты обладают интенциональностью [Серль, 1987; Васильев, 2009; Черниговская, 2012; Метцингер, 2017; Quine, 1960; и др.].

Приверженцы инструменталистской концепции интенциональности считают, что интенциональные высказывания не описывают реальных феноменов, но они полезны для предсказания поведения живых систем в отсутствие точного знания законов, управляющих ими [Davidson, 1967, p. 23-304; Dennett, 2004, p. 184].

Позиция последователей реалистической концепции интенциональности заключается в том, что ментальные состояния человека и его поведение исходят из его желаний и суждений. В этой связи, пропозициональные отношения актуализируются через отношения, которые формируются внутри ментальных предложений, изложенных на языке мышления субъекта [Fodor, 1975; Tye, 2000].

Следует отметить, что философия имеет более широкое разнообразие теорий интенциональности по сравнению с психологией, несмотря на то что эти теории

имеют первоначально психологические корни. Некоторые исследователи указывают, что данное обстоятельство обусловлено многолетним существованием доктрины бихевиоризма, которая вытесняла ментальные акты из сферы психологических исследований [Hoffmann, Stock, 2000, p. 309-312; Stock, 2004, p. 16].

В начале XIX столетия психология постепенно отделилась от философии и оформилась в самостоятельное учение под сильным влиянием естественнонаучных методов познания. В конце XIX – начале XX веков исследования Ф. Brentano, рассматривавшего интенциональность как характерное свойство феноменов психики, которое отличает последние от физических процессов, дали новый толчок развитию в понятия интенциональности. По мнению Ф. Brentano, только опыт и восприятие являются единственным источником познания. Опыт человека — это преимущественно опыт сознательный, мыслительный, который в собственном смысле именуется психическим и связан с интеллектуальными переживаниями. Ученый разграничивает внешнее и внутреннее восприятие, придавая особое значение внутреннему восприятию как обеспечивающему прямой доступ к психическим феноменам.

Ф. Brentano отмечает, что каждое психическое явление характеризуется интенциональным внутренним существованием объекта, отношением к содержанию, направленностью на объект или имманентной предметностью. Ученый считает, что переживание, мышление, представление имеют содержание, а именно нечто «пережитое», «осмысленное», «представленное», т.е. все факты сознания имеют под собой опору на объект рефлексии, независимо от того, существует ли этот объект в действительности или нет. Мы не можем думать, желать или бояться, если только наш разум не обращён к чему-то, что предстаёт перед ним [Brentano, 1973, p. 19].

По мнению Д. В. Винника, «только благодаря интенциональности возможен феномен расщепления сознания в рефлексии. Именно в глубокой рефлексии проявляется феномен интенциональности во всей своей силе, он предстает не как простой эффект переключения внимания с одного фрагмента реальности на другой, но

как никогда не прекращающийся акт первичной обращенности сознания к миру» [Винник, 2003, с. 11-15].

Следует отметить, что термин «*intentio*» использовался в средневековой философии в объективном смысле, т.е. для характеристики объекта, а не субъекта. Ф. Brentano же впервые применил понятие «интенциональность» для характеристики психических процессов, т.е. в чисто субъективном смысле, акцентируя внимание на том, что в интенциональных переживаниях особая роль отводится акту человеческого познания.

Э. Гуссерль, переняв у своего учителя Ф. Brentano термин «интенциональность», трактует его более конкретно. В своих трудах он различает акт переживания сознания и переживаемого в нем содержания. При этом сознание может быть направлено не только на реально существующие образования, но и на нереальные. Вопрос о действительном существовании предмета не влияет на структуру переживания. Интенциональный объект, полагаемый актами сознания, не является реальной составной частью этих актов несмотря на то, что вместе с ними формирует необходимую взаимосвязь.

Кроме того, в отличие от Ф. Brentano, Э. Гуссерль считает, что не все переживания являются интенциональными. Ученый проводит четкое разграничение в интенциональном состоянии: «имманентный сознанию интенциональный акт, ноэзу (способ данности предмета в сознании) и ноэму (трансцендентный сознанию интенциональный предмет)» [Гуссерль, 1996, с. 84].

Важной заслугой Э. Гуссерля считается то, что он заимствовал сформулированное понятие «интенциональность» у Ф. Brentano и, значительно доработав его, продвинулся вперед, в область интенционального сознания (см. [Ландгребе, 2002, с. 36]).

Переняв термин «интенциональность», Э. Гуссерль позаимствовал у Ф. Brentano и идею о том, что основным свойством сознания выступает интенциональность – направленность на объект. В кандидатской диссертации В.П. Барбашова «Вербализация интенциональных состояний в публицистическом тексте» приве-

дено сопоставление модели интенциональности/направленности Э. Гуссерля и языковой модели Г. Фреге [Барбашов, 2007, с. 17]. Отличие состоит лишь в том, что Э. Гуссерль обобщил основное понятие смысла так, чтобы его можно было бы применить к языковым и неязыковым актам сознания.

Схема 1.1 Модель языковой интенциональности по Г.Фреге

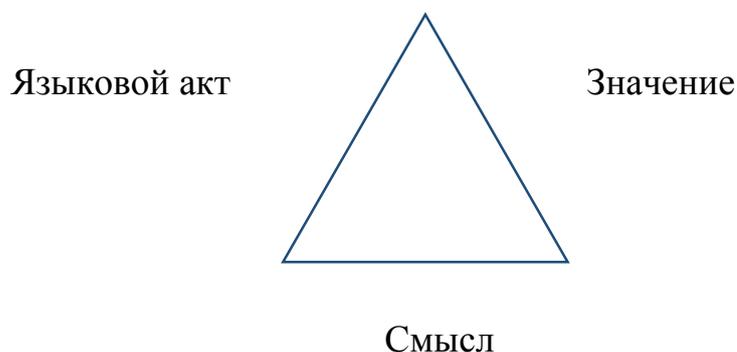
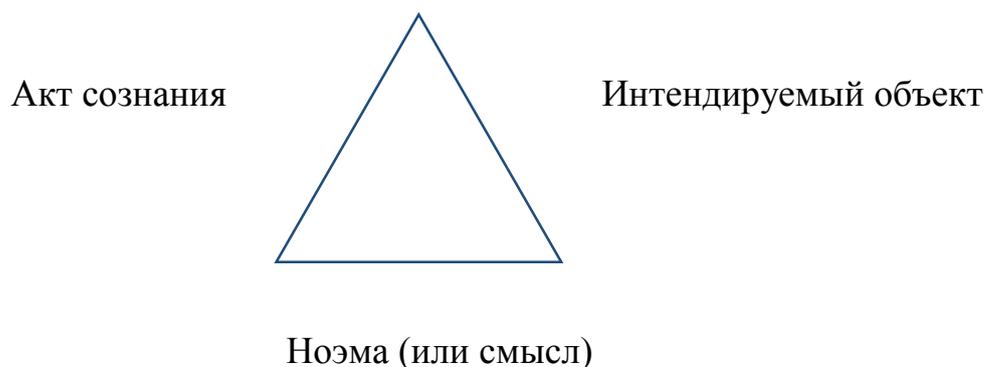


Схема 1.2 Модель общей интенциональности по Гуссерлю



Как видно из схем 1.1 и 1.2, Г. Фреге отличает *смысл* языкового выражения от его *значения*. У Э. Гуссерля так же, как у Г. Фреге факт смысла характеризуется феноменом идентификации, процессом формирования объекта. Идентификация единицы во множестве представляет собой основное событие любого мышления. Для Э. Гуссерля мыслить значит идентифицировать [Барбашов, 2007, с. 17-19].

Таким образом, можно заключить, что смысл для обоих философов есть нечто, благодаря чему в сознании человека возникает состояние интенциональности/направленности на объекты, а именно способность обозначать их или иметь их в виду [Барбашов, 2007, с. 20].

Следует заметить, что, изучив эти две схемы, американский философ Х. Холл отмечает, что в описании теории интенциональности Г. Фреге обходит проблемы, которые стояли перед Ф. Brentano. По его мнению, если направленность сознания понимать как его отношение к реальным объектам, то представляется крайне сложным объяснить в этом отношении такие ситуации, как неуспешность референции (например, в случае с представлениями, иллюзиями и галлюцинациями) [Холл, 2004, с. 254].

Х. Холл пишет, что, пытаясь внести ясность в этот вопрос, Э. Гуссерль предположил, что несмотря на то, что каждый акт является интенциональным, это совсем не означает, что обязательно должен реально существовать объект, на который этот акт был бы направлен. По мнению ученого, каждый ментальный акт предполагает наличие нозмы, с помощью которой он направлен на соответствующий объект. Соответственно, наше сознание включает в себя нозму, посредством которой оно и является направленным [Холл, 2004, с. 112].

Таким образом, Э. Гуссерль решает вышеизложенную дилемму, определяя интенциональность как абстрактно-интенциональные структуры, с помощью которых наше сознание направляется, при этом «не обращаясь ни к объектам, на которые оно направлено, ни к актуально наличному содержанию ума, сопровождающему его направленные акты» [Холл, 2004, с. 114].

Согласно Э. Гуссерлю, интенциональный предмет в нашем сознании представлен в форме интенционального содержания (в принципе, множеством интенциональных содержаний, но актуально – одним), которое, в свою очередь, указывает на него так, что мы можем «иметь в виду», т.е. представлять и/или обозначать – именно этот конкретный предмет.

Такое разнообразие представленности объекта в сознании связано как с различием интенциональных модусов представления, так и с тем, что предмет всегда более содержателен, чем любое его представление. В свою очередь, интенциональный акт представляет собой способ предметной данности – способ, посредством которого сознание актуально «имеет» свой предмет. По мнению Э. Гуссерля, мышление «следует разумным мотивам, какие предоставляют ему взаимосвязи опыта,

и которые принуждены осуществлять известные способы постижения, известные интенциональные конструкции, какие требуются разумом, – осуществлять их для теоретического определения постигаемых в опыте чувственных вещей» [Гуссерль, 1996, с. 25].

Следовательно, интенциональное отношение переживаний и переживаний к предметам, в первую очередь, связано с тем, что данные предметы в той или иной мере присущи мыслям и переживаниям, соответственно, интенциональность рассматривается как имманентная деятельность сознания.

Многие ученые придерживаются мнения, что самой большой заслугой Э. Гуссерля является то, что он попытался доказать, что языковые знаки сопряжены с работой мышления (в терминологии Э. Гуссерля «психическими переживаниями»). В пользу такого понимания ученый проводит четкое разграничение между интенцией как коммуникативным намерением и интенцией придания значения, посредством которой данный предмет связан с языковой репрезентацией того, что он означает. Э. Гуссерль полагает, что отношение к предметности конституируется в значении. Следовательно, для Э. Гуссерля употреблять высказывание в соответствии со смыслом и при помощи высказывания вступать в отношение к предмету (представлять предмет) – это значит одно и то же [Гуссерль, 2001, с. 139]. Г. Ланц поясняет идею Э. Гуссерля: «Сам предмет не принадлежит переживанию; он лишь воспринимается, но не переживается; это означает, что он дан в акте переживания лишь в качестве интенционального предмета и не образует части самого акта» [Ланц, 1997, с. 44].

Иной точки зрения придерживается М. Хайдеггер, который не принимает феноменологию Э. Гуссерля, считая ее форму слишком идеалистической. Вопрос о смысле бытия раскрывается через человеческое бытие, при котором возможен сам вопрос о смысле. М. Хайдеггер считает, что каждодневное бытие в нашем мире напрямую связано с интенциональной жизнью конституирования. Мир для человеческого бытия представляет собой, в первую очередь, сферу практических действий, которые осуществляет человек. Бытие с другими, социальный мир являются также воплощением практического мира, в котором люди отождествляются своим

социальным ролям [Хайдеггер, 1997]. Следует особо подчеркнуть, что в теории М. Хайдеггера присутствует важная взаимосвязь интенциональности и социализированной деятельности индивида.

Итак, с философских позиций понятие интенциональности можно рассматривать как систему состояний сознания, направленные на предметы и/или объекты действительности. В то же время интенциональность представляет собой трансценденцию, выход сознания за свои пределы, за рамки имманентной данности. Существует возможность языковой актуализации интенциональных состояний, где коммуникативные действия будут выступать в качестве интенциональных актов.

1.2.1. Понятие «интенциональность» в когнитивной лингвистике

В лингвистике важным этапом для дальнейшего изучения интенциональности было положение Э. Гуссерля о том, что предметы, которые присущи переживаниям и мыслям как понятийное образование, находят свое отражение в языке [Habermas, 1984, p. 311]. Большинство исследователей считают интенциональность важнейшей характеристикой человека, благодаря которой он способен осуществлять различные действия, в том числе коммуникативные [Фоллесдаль, 1986; Мерло-Понти 1999; Гуссерль, 2001; Барбашов, 2007; Searl, 1983; Habermas, 1984]. По мнению ученых, любое познание или суждение строится в форме высказывания [Searl, 1987; Прехтль, 1999]. Поскольку человеческой личности отведена роль носителя языка и познающего субъекта, то интенциональность можно смело считать основополагающей характеристикой человека.

В лингвистике понятие «интенциональность» получило широкое распространение благодаря трудам американского ученого Дж. Серля. По мнению исследователя, термин «интенциональное состояние» включает все многообразие форм направленных субъективных состояний сознания говорящего на объекты и положение дел в мире. Так, Дж. Серль пишет: «Если состояние S интенционально, то должен существовать ответ на такие вопросы: «О чем S», «К чему относится S?». И далее: «Если я говорю, что «верю» и «желаю», всегда можно осмысленно спросить: «Во что вы верите или чего вы желаете?», и я не мог бы сказать: «О, я верю и

желаю», не имея в виду чего-либо конкретного». С точки зрения Дж. Серля, наша способность соотносить себя с миром посредством интенциональных состояний является более существенной, чем язык. В качестве примера ученый приводит животных, у которых отсутствует язык и способности осуществлять речевые акты, тем не менее, они обладают интенциональными состояниями. Дж. Серль считает, что интенциональность «есть то свойство многих ментальных состояний и событий, посредством которых они направлены на объекты и положения дел этого мира» [Серль, 1987, с. 96].

Дж. Серль полагает, что детерминация действий деятельности человека служит ключевой функцией интенциональности. В качестве действий могут выступать высказывания, т.е. коммуникативные действия.

Некоторые исследователи отмечают, что важно разграничивать первичную интенциональность/интенциональность сознания и вторичную интенциональность/интенциональность языка, поскольку язык служит инструментом для передачи первичных интенциональных состояний субъекта высказывания. Придерживаясь данной концепции, отечественный ученый В.А. Ладов отмечает, что благодаря актам первичной интенциональности человеческое сознание может концентрироваться на внутренних интенциональных содержаниях, еще до момента обращения к материальным носителям (письму или речи). Интенциональность языка, наоборот, производна и возникает при намеренном наделении изначально пустых знаков значением [Ладов, 2003, с. 18].

Дж. Серль в своей классификации выделяет такие интенциональные состояния: «*belief, fear, hope, desire, love, hate, aversion, liking, disliking, doubting, wondering, whether, joy, elation, depression, anxiety, pride, remorse, sorrow, grief, guilt, rejoicing, irritation, puzzlement, acceptance, forgiveness, hostility, affection, expectation, anger, admiration, contempt, respect, indignation, intention, wishing, wanting, imagining, fantasy, shame, lust, disgust, animosity, terror, pleasure, abhorrence, aspiration, amusement, and disappointment*» [Searle, 1983, p. 4].

Следует отметить, что по словам Дж. Сёрля этот список не следует воспринимать как полный или окончательный. Ю. Хабермас среди интенциональных состояний выделяет следующие: намерения, желания, надежды, чувства любви, ярости, ненависти и т.п. [Habermas, 1984, p. 311]. А.И. Варшавская относит к интенциональным состояниям следующие состояния: *belief, hope, wish, curiosity, interest, wonder; to interest, to wonder, to believe, to hope, to wish; to be curious, to be interested* и так называемые психологические предикаты, большинство из которых, являются предикатами пропозициональной установки [Варшавская, 2008, с. 299].

В нашей работе *мы будем понимать интерес в терминах теории Дж. Сёрля как интенциональное состояние, направленное на осмысление внешнего и внутреннего мира человека*. Действительно, интерес является одним из очевидных проявлений наших интенциональных состояний. Ведь если человек испытывает состояние интереса, то это интерес всегда к чему-либо, его интерес направлен на какой-то объект, в котором присутствует ноззис («я интересуюсь») и нозма (объективное содержание) как конституированный объект в нашем мышлении. Мы всегда можем осмысленно задать вопрос: 1) *Чем вы интересуетесь?* и невозможно сказать *Я интересуюсь*, не имея в виду объекта интереса. Интерес всегда проявляется по отношению к чему-то. На наш взгляд, такие характеристики состояния интереса полностью совпадают с характеристикой интенционального состояния по Дж. Сёрлю. Интенциональное состояние интереса изначально предполагает объект, на который он направлен [Бондаревская, 2017, с.115-117].

Интересно отметить, что при рассмотрении природы коммуникативных действий мы снова сталкиваемся с понятием интенциональности, но уже на другом, речевом уровне. Известно, что центральным понятием прагматической лингвистики является иллокуция – целенаправленное говорение [Остин, 1986].

Рассматривая понятия психологической и коммуникативной интенциональностей, Дж. Сёрль, с одной стороны, подчеркивает их различную природу, а с другой стороны, определенную корреляцию параметров, характеризующих психологическую интенциональность и коммуникативные акты. Во-первых, различия между пропозициональным содержанием и иллокутивной силой, характерной для

речевого акта, распространяются и на интенциональное состояние. Как говорящий может приказать слушающему выйти из комнаты, предсказать, что слушающий выйдет из комнаты, или предположить это, точно так же он может верить, что слушающий выйдет из комнаты, бояться этого или желать. В случае речевого акта «существует явное различие между пропозициональным содержанием «что вы выйдете из комнаты» и иллокутивной силой, с которой данное пропозициональное содержание выражено в речевом акте» [Сёрль, 1987, с. 96]. То же самое справедливо относительно интенциональных состояний: собственно содержанием высказывания «что вы выйдете из комнаты» и его модусом – верой, страхом или надеждой.

В теории речевых актов это различие представляется в виде формулы $F(p)$, в теории интенциональных состояний различия между репрезентативным содержанием и психологическом модусом, в котором это содержание представлено, – формулой $S(r)$, где S – психологический модус, а r – репрезентативное содержание.

Следует отметить, что в теории интенциональности термин «пропозициональное содержание» Дж. Серль заменяет на «репрезентативное содержание» как обладающее более широким смыслом: он включает интенциональное состояние и получившее или не получившее свое выражение в языке. Для обозначения интенциональных состояний Дж. Серль пользуется формой записи, выработанной им для теории речевых актов, и представляет содержание интенционального состояния (ИС) внутри скобок, а модус, в котором это содержание дано субъекту, записывает перед скобками. Приводя пример с неким человеком, который любит Sally и верит, что идет дождь, Дж. Серль представляет их следующим образом: Loves (Sally). Believes (it is raining). На интенциональное состояние можно перенести и такой параметр речевого акта, как направление соответствия между словами и миром (direction of fit). Все репрезентативы (утверждения, описания и пр.) определенным образом соотносятся с независимо существующим миром и, «приспосабливая» слова к миру, отражают его. В той мере, в которой они соответствуют тому, о чем говорится в пропозиции, они являются истинными или ложными. Директивы (приказы, требования и др.) и комиссивы (обещания, клятва и др.) направлены не на

отражение существующей реальности, а на осуществление изменений в этой реальности, поэтому они не бывают ни истинными, ни ложными, но характеризуются другим качеством – они могут выполняться или не выполняться. Это различие между репрезентативами, с одной стороны, и директивами, с другой стороны, выражается в том, что репрезентативы имеют направление соответствия от слова к миру, а директивы и комиссивы – направление соответствия от мира к слову. Сходные различия можно заметить и в природе интенциональных состояний. Например, основное требование, предъявляемое к убеждениям, – это соответствие миру, и если субъект видит, что это соответствие отсутствует, то он меняет свое убеждение. С другой стороны, если субъекту не удастся осуществить свои намерения и желания, то он никак не может исправить положения дел, просто изменив свои намерения и желания, или исправить ситуацию, признав свои намерения и желания ложными, как это возможно в случае с убеждениями.

Таким образом, убеждения, подобно репрезентативам (утверждениям), могут быть истинными и ложными. И, следовательно, можно полагать, что они обладают направлением соответствия «от мысли к миру». Намерения и желания не могут быть ни истинными, ни ложными, но могут осуществиться, следовательно, можно считать, что они обладают направлением соответствия «от мира к мысли».

Некоторые интенциональные состояния не обладают выраженным направлением соответствия. В этом плане они сопоставимы с экспрессивами. Если человек выражает сожаление (осуществляет акт экспрессива) по поводу того, что обидел кого-то, то, безусловно, в его сожаление входит и элемент убеждения, что он обидел этого человека, и элемент желания не делать этого вновь. Но его сожаление не может быть ни истинным, ни ложным (как убеждение) и не может быть выполнено или не выполнено (как желание). Его сожаление может быть уместным или неуместным, но само по себе сожаление не имеет направление соответствия.

Речевой акт и его пропозиция подразумевают психологическое условие искренности говорящего. Например, если говорящий высказывает утверждение, что *p*, то он тем самым выражает убеждение в том, что *p*. Если Говорящий приказывает слушающему сделать что-то, то он выражает желание, чтобы слушающий сделал

это. Если Говорящий обещает сделать что-то, то он выражает намерение сделать это. Если Говорящий просит прощение за что-то, то он выражает сожаление о том, что сделал это. При этом указанные связи между речевыми актами и выражаемыми ими интенциональными состояниями внутренне присущи их природе: речевой акт необходим для того, чтобы выражать определенное интенциональное состояние.

И, наконец, и к интенциональным состояниям, и к речевым актам применимо понятие условий выполнимости. Когда мы говорим, что утверждение истинно или ложно, обещание исполнено или не исполнено, приказание выполнено или не выполнено, то мы говорим о соответствии между актом языкового выражения и реальностью в конкретном направлении соответствия между словами и миром, которое задано иллокутивной целью этого речевого акта. Условия этого соответствия Дж. Серль называет условием выполнимости. Таким образом, по Серлю, утверждение выполнено, если и только если оно истинно, обещание выполнено, если и только если его сдержали, приказание выполнено, если и только если оно исполнено. Применяя понятие выполнимости к интенциональным состояниям, можно сказать, что убеждение субъекта выполнено, если и только если положение дел таково, каково его убеждение об этом, его намерения выполнены, если и только если они осуществились, а желания субъекта выполнены, если и только если они исполнились [Серль, 1987]. Таким образом, каждый речевой акт, который характеризуется определенным направлением соответствия между словами и миром, выполнен, если и только если выполнено, то ментальное состояние, которое он выражает и условие выполнимости этого ментального состояния и объективизирующего его речевого акта тождественны. Так, утверждение является истинным, только если выражаемое им убеждение верно. Приказание является выполненным, только если исполнено выраженное в нем желание. Обещание является исполненным, если реализовано выраженное в нем намерение.

Рассмотрим это на примере из текста (объект интереса выделен подчеркиванием):

- (1) Г1 – *Извиняюсь, я первый раз в Москве. Я студент. Меня интересует, почему станция на пустой площади у Садовой называется «Триумфальные*

ворота», а это – «Тверская застава», хотя передо мною Триумфальные ворота во всем их величии... Потом, что значит эти два маленьких домика с колоннами рядом с ними?» [Гиляровский, Москва и москвичи, 2015, с. 447].

В данном примере названы объекты интереса – названия станций метро, значение двух домиков. Объектом интереса может стать как нечто абстрактное – время, процессы, события, действия, так и что-то более конкретное – определенная картина, чья-то фотография. Таким образом, объектом интереса может стать весь окружающий нас мир – общество, место, культура, ценности, природа, вещи, любая информация. Причиной возникновения интереса является особое состояние сознания, которое сформировалось у человека и побудило его к совершению речевого действия.

Таким образом, выразить интенциональное состояние – значит показать, как мир представлен в психике человека, в его сознании. Мы считаем, что интенциональность является фундаментом речевого механизма и продуцируемой им речи, поскольку на ее основе адресант формирует стратегию своего речевого поведения и осуществляет текстопорождение как коммуникативную деятельность.

1.2.2. Коммуникативная интенция

С понятием «интенциональность» зачастую связывают понятие «речевая интенция», поскольку речевая деятельность человека всегда возникает вследствие каких-то причин. Именно состояние человека является стимулом для начала высказывания, так как благодаря различным потребностям человека в его разуме появляется мысль. Так, Е.А. Шеметова отмечает, что всякой интенции предшествует интенциональное состояние, что «является первичным еще на этапе формирования замысла высказывания» [Шеметова, 2002, с. 84-85].

В Большом энциклопедическом словаре *интенция* трактуется как «(от лат. *intentio* стремление) намерение, цель, направление или направленность сознания, воли, чувства на какой-либо предмет» [БЭС, 1997, с. 452].

В психологических исследованиях интенция является одним из этапов порождения высказывания. А. А. Леонтьев описывает данный процесс следующим

образом: «мотив – интенция – внутреннее проговаривание – реализация» [Леонтьев, 1997, с. 137. Дж. Серль считает, что интенции говорящего, по сути, служат исходной точкой в речепроизводстве [Searle, 1983 и др.]. Интенция играет ключевую роль и в восприятии высказывания. Так, по мнению Дж. Риссера, определить интенцию коммуникативного партнера – значит «перевести его высказывание на свой собственный язык, сопоставив его с рядом тех смыслов, которые нас окружают» [Risser, 1997, p. 131-132].

Н.И. Формановская связывает интенцию с коммуникативным замыслом. Так, интенция представляет собой коммуникативное намерение, которое возникает как замысел для дальнейшего построения речи в форме монолога или диалога, а также определенного стиля (разговорного, официально-делового и др.). При этом, с одной стороны, речевая интенция – это цель и мотив, некий фактор, который служит активатором речевого действия, а с другой стороны – это «психический субстрат, своеобразный денотат значения речеактового высказывания» [Формановская, 2002, с. 125].

В нашем исследовании, вслед за Н.И. Формановской, мы будем понимать речевую (коммуникативную) интенцию проявления интереса как намерение к осуществлению речевого действия интереса, направленного на когнитивное оценивание мира.

В ситуации межличностного общения коммуникативная интенция тесно связана с целью коммуникации. Так, М. Л. Макаров отмечает, что в процессе жизнедеятельности «люди активно воздействуют на окружающую среду и друг друга в соответствии со своими целями и намерениями» [Макаров, 2003, с. 21].

С точки зрения прагматики, коммуникативную цель можно охарактеризовать как одну из основных составляющих интерпретации высказывания.

По мнению Е. В. Клюева, «коммуникативная цель представляет собой стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт. Автор считает, что цель коммуникации служит для того, чтобы адресату был понятен смысл высказывания, а также цели говорящего» [Клюев, 2002, с.18].

Некоторые отечественные исследователи полагают, что цель коммуникации состоит в воздействии на партнера [Колшанский, 2005; Федорова, 2013; Красных, 2014 и др.]. Так, например, Г.В. Колшанский под целью коммуникации понимает духовное или физическое воздействие на собеседника в процессе речевого общения (обмена мнениями, оценками, мыслями, информацией) [Колшанский, 2005б, с. 127].

Л. Л. Федорова выделяет десять типов речевого воздействия: от социального воздействия до психического программирования [Федорова, 1991]. Следует отметить, что в терминологии нашего исследования речь идет о целях. Если раньше целью вербальной коммуникации считали обмен информацией, то последние два десятилетия данная точка зрения не раз подвергалась сомнению. Интересное мнение на этот счет высказывает А. В. Кравченко, «коммуникация – это сложный интерпретативный процесс, который нельзя охарактеризовать как прямолинейный по определению» [Кравченко, 2003, с. 37]. Ученый считает, что суть коммуникации в создании «консенсуальной области взаимодействий», которая способна поддерживать «существование сообщества организмов как единого целого». Рассматривая вербальную коммуникацию, он характеризует ее как «связующий раствор, удерживающий это целое от распада» [Кравченко, 2003, с. 37].

Обратимся к толкованию целей коммуникации в зарубежных исследованиях. Американский социальный психолог Т. Шибутани полагает, что ключевая цель коммуникации заключается в том, чтобы достичь согласия. Так, автор пишет: «результат коммуникации — это не просто изменение установок или поведения слушателя под влиянием внешних стимулов, но достижение определенной степени согласия. Согласие есть установление общей картины мира у тех, кто объединен в совместном действии; это непрерывный процесс, который состоит из последовательного ряда взаимодействий» [Шибутани, 1999, с.17].

Дж. Серль считает, что говорящий, совершая иллокутивный акт в процессе коммуникативного взаимодействия, намеревается получить определенный результат [Searle 1969, p. 218-239].

П. Браун и С. Левинсон полагают, что типичными мотивами человеческого поведения являются следующие: стремление человека сохранить «лицо» и желание «сохранить свою территорию», то есть быть независимыми от любых посягательств, ущемляющих его интересы [Brown, Levinson, 1994].

Вышеизложенное подтверждает обоснованность выделения исследователями двух типов целей (первостепенные и второстепенные), которые отражают основные мотивы человеческого поведения. Первостепенные цели – это те, ради которых происходит речевое действие, а целями второго порядка служат производные, которые появились вследствие разных мотивов речевого взаимодействия [Иссерс, 2003, с. 58]. Соответственно, если рассматривать коммуникативную ситуацию проявления интереса с точки зрения двух типов целей, то можно говорить о том, что цели первого порядка определяют возникновение самой ситуации интереса, второстепенные цели определяют выбор варианта вербального/невербального поведения коммуникантов.

В нашем исследовании мы будем придерживаться понимания цели коммуникации в трактовке В.В. Красных, поскольку считаем данное определение наиболее комплексным к определению природы и целей речевого общения. Таким образом, цель коммуникации проявления интереса состоит в передаче/получении/обмене информацией, то есть в воздействии на партнера, которое является необходимым для осуществления совместной деятельности.

В коммуникативной ситуации проявления интереса воздействие на собеседника производится с опорой на чувства и эмоции, поскольку, проявляя интерес, адресант осуществляет воздействие на своего собеседника, стремясь привести его к такому психологическому и эмоциональному состоянию, чтобы адресат удовлетворил его интерес. По мнению В. И. Шаховского, человек может повести себя совершенно индивидуально и непредсказуемо даже для самого себя, т.е. конситуативно [Шаховский, 2016, 324-333], «ибо эмоции неуправляемы, их трудно рационализировать» [Шаховский, 2018, с.62]. Тем не менее, на наш взгляд, в коммуникативной ситуации проявления интереса есть место и рациональному фактору.

1.2.3. Оценка и эмоции как компоненты интенционального состояния интереса

Понятие интенционального состояния интереса тесно связано с понятиями оценки эмоций. Под оценкой обычно подразумевается положительное или отрицательное отношение к объекту (факту, событию), которое связано с признанием или непризнанием его ценности в картине мира субъекта, что коррелирует с его соответствием/несоответствием социально обусловленным интересам, вкусам и потребностям этого субъекта [Сергеева, 1996, с. 62].

В лингвистике существуют широкое и узкое понимание оценки. Оценка в широком смысле понимается как квалификация, т.е. суждение познающего субъекта об объекте, который опирается на сравнение определенного объекта с идеальным стереотипом. В узком смысле оценка представляет собой аксиологическую категорию, направленную на установление ценностного отношения между субъектом и объектом по признакам «хорошо/плохо» [Арутюнова, 1988; Вольф, 2002].

Повышенный интерес к проблеме оценки в когнитивной лингвистике связывают с тем, что оценка представляет собой специфический компонент познания и играет важную роль как в формировании языковых средств, так и в процессе общения [Хидекель, Кошель, 1983, с. 12]. Таким образом, оценку невозможно представить вне человека и его деятельности, поскольку она не существует вне его целей, интересов, потребностей и знаний об окружающем мире.

Рассматривая интенциональное состояние интереса, можно заметить, что оценка «интересно/неинтересно» дает «стартовый толчок» возникновению этого психологического состояния. И на всех стадиях этого психологического состояния является его неотъемлемым компонентом и условием его существования. Еще в начале XIX века Вильгельм фон Гумбольдт писал, что язык как деятельность человека пронизан чувствами [Гумбольдт, 1984, с. 229].

Действительно, нашу речь невозможно воспринимать и изучать в изоляции от носителя этой речи – человека и его эмоций «В языковом сознании человека находят отражение его эмоции и чувства, составляющие суть самого человека в процессе познания им мира и самого себя в этом мире» [Костюшкина, Егорова,

2017, с.105]. По мнению В. И. Шаховского, «эмоции – одна из форм отражения мира, отношения, в которых они находятся к человеку, т.е. не свойства предметов и явлений, а их значение для жизни человека. Эмоции являются способом оценки этого значения для конкретного человека и через нее – информацией о состоянии внутреннего «я», его сознании и психики. Эмоции есть только там, где есть интерес и отношение» [Шаховский, 1987, с. 24-25].

Особо стоит отметить работу О. Е. Филимоновой, которая выполнена в когнитивно-дискурсивном подходе и направлена на комплексное исследование эмотивной функции языка во взаимодействии семантического, прагматического и стилистического аспектов. Так, при исследовании языка эмоций в английском тексте О. Е. Филимонова приходит к выводу, что благодаря выявлению основных эмотивных единиц текстового уровня становится возможным проследить то, как прагматические установки адресата сообщения влияют на весь процесс текстообразования. В частности, исследователь указывает на статус коммуникантов, единичный или множественный характер субъекта эмоционального состояния, культурно-специфические условия коммуникации, регистр общения [Филимонова, 2001, с. 241]. Так, согласно мнению О. Е. Филимоновой, исследовательский аппарат, включающий семантику, стилистику и прагматику, даёт прекрасную возможность изучать различные грани репрезентации эмоций в речи.

По мнению исследователя, объединение исследовательского аппарата семантики, прагматики и стилистики позволяет рассмотреть различные грани репрезентации эмоций в речи.

Несмотря на то, что отдельные ученые считают существующие классификации эмоций несовершенными [Додонов 1975, с. 7; Шаховский 2009, с. 89], в области изучения эмоций существуют некоторые общепринятые положения, например, выделение двух классов эмоций – положительных и отрицательных.

Еще один важный, на наш взгляд, подход к природе эмоций имеется у К. Изарда. В своем кратком и предварительном определении эмоции он отмечает не только ее функциональную сторону, но и чувственную: «Эмоция – это нечто, что переживается как чувство (feeling), которое мотивирует, организует и направляет

восприятие, мышление и действия» [Изард, 2006, с. 27]. В состав эмоций включают чувства и современные психологи, которые понимают эмоцию как сложный комплекс физических и психических изменений, в состав которого входят чувства, познавательные процессы, психологическое возбуждение, ответные поведенческие реакции на ситуации [Герриг, Зимбардо, 2004, с. 613].

По мнению У. Джемс, «эмоция есть стремление к чувствованиям» [Джемс, 1991, с. 272]. Я. Рейковский считает, что все эмоциональные явления можно разделить на эмоции, волнение, аффект и чувство [Рейковский, 1979, с. 179-192], А. Н. Леонтьев подразделяет на аффекты, собственно эмоции и чувства [Леонтьев, 1971]. По мнению А.Н. Леонтьева, собственно эмоции являются более длительными состояниями, которые проявляются во внешнем поведении и имеют ярко выраженный ситуативный характер. Таким образом, эмоции выполняют оценочное личностное отношение к реальным или потенциальным ситуациям, в том числе к своим проявлениям и своей деятельности в них.

Чувства автор характеризует как имеющие предметный характер, которые появляются в результате обобщения эмоций, а также связанных с идеей или представлением о некотором объекте.

Говоря о языковых средствах выражения оценки и эмоций, следует отметить, что проблема их взаимосвязи и соотношения является весьма дискуссионной. По мнению Н. А. Лукьяновой, оценочность характеризуется как соотнесенность слова с оценкой, а эмоциональность находится в тесной взаимосвязи с эмоциями и чувствами человека. В этой связи их невозможно рассматривать как два разных компонента значения, поскольку они неразрывны между собой, в том числе, на внеязыковом уровне.

Следует отметить, что положительная оценка передается только через положительную эмоцию: восторг, одобрение, восхищение, похвалу и т.п. Отрицательная оценка может быть передана через отрицательную эмоцию: пренебрежение, неодобрение, презрение, неприятие, досаду и т.п. Можно сказать, что оценка «впиты-

вает» в себя соответствующую эмоцию. При этом, параметры оценки и эмоции совпадают: «приятное – хорошо, неприятное – плохо». Оценка как бы скрыта в эмоции [Лукьянова, 1976, с. 6].

Отождествляют оценки и эмоцию и следующие лингвисты: И.Н. Худяков [Худяков, 1980, с.79], В.И. Шаховский [Шаховский, 2002, с. 19], О.Е. Филимонова [Филимонова, 2001, с. 59]. И. Н. Худяков считает, что «при непосредственно коммуникативном акте оценка не может не сопровождаться эмоциями» [Худяков, 1980, с. 81]. В пользу такого понимания высказывается и В.И. Шаховский, который отмечает, что оценочность и эмоциональность едины, поэтому их нельзя рассматривать как два разных компонента значения [Шаховский, 1987, с. 12]. Такую точку зрения разделяет и Л.А. Киселева, которая понимает под эмоциональной и оценочной лексикой «интеллектуальную оценку кого-либо, чего-либо, как бы пропущенную сквозь призму человеческой психики и предстающую в качестве положительной эмоциональной оценки (и ее модификаций: одобрение, ласкового отношения и др.) и отрицательной оценки (и ее модификаций: неодобрение, пренебрежение, насмешки и др.)» [Киселева, 1978, с. 112]. Следовательно, эмоциональная оценка находится как бы в двух плоскостях: интеллекта и эмоции.

Особую точку зрения высказывает Г. В. Аглетдинова: «области эмоциональной и оценочной лексики различны, но все же частично совпадают» [Аглетдинова, 1996, с. 79]. Такие лингвисты, как И. В. Арнольд [Арнольд, 2012], И. В. Стернин [Стернин, 1979], В. Н. Телия [Телия, 1981], Л. А. Сергеева [Сергеева, 1996], Е. М. Вольф [Вольф, 2002] и др. занимают другую позицию: несмотря на то, что такие компоненты, как оценочность и эмоциональность взаимозависимы и взаимно обусловлены, они все же несут различия. Например, Е. М. Вольф разводит такие компоненты значения, как оценочность и эмоциональность и рассматривает их как «часть и целое» [Вольф, 2002, с.38]. Весьма интересным представляются стадии формирования оценки, которые выделяет В.Н. Телия: проявление интереса к объекту, возникновение эмоционального отношения к нему и процесс познания, результатом которого является оценка [Телия, 1986, с.121].

Рассматривая интенциональное состояние интереса и его соотношение с оценкой, мы будем придерживаться мнения ван Дейка о том, что оценка представляет собой «когнитивный феномен» [Дейк ван, 1989, с. 297]. Причем при интенциональном состоянии интереса оценка субъекта может меняться и, в свою очередь, влиять и даже определять начало, процесс и завершение этого интенционального состояния.

Мы можем условно выделить два вида оценки (оценку темы информации и оценку качества информации) и два этапа, возникающих при интенциональном состоянии интереса. На первоначальном этапе субъект оценивает ту или иную тему информации как интересную или неинтересную, от чего зависит само возникновение интенционального состояния интереса и что дает толчок его развития. На втором этапе он оценивает содержание, качество, уровень, подаваемой информации как интересной или неинтересной, что определяет развитие или конец интенционального состояния интереса.

Говоря об интересе как об эмоции, следует отметить, что в лингвистической литературе она рассматривается как положительная эмоция. Многие исследователи определяют интерес как одну из эмоций, которая близка к любознательности и удивлению. Так, К. Изард вносит интерес в свой список базовых эмоций, которые имеют, помимо прочего, и мотивационное значение. Автор описывает интерес как увлеченность содержанием и вовлеченность в процесс деятельности [Изард, 2006, с. 36]. Ч. С. Пирс отмечал: «Все, что представляет для нас хоть малейший интерес, вызывает в нас особую, пусть даже незначительную эмоцию» [Pierce, 1958, p. 67].

Несмотря на то, что не так много русских и английских исследователей, включают интерес в список базовых (основных, фундаментальных) эмоций, нам представляется такое понимание интереса важным для задач нашего исследования, поскольку мы рассматриваем интерес как интенциональное состояние.

Одни авторы рассматривают интерес в числе «фундаментальных», или базисных эмоций (*радость, удивление, интерес, страх, стыд, страдание, гнев, вина, отвращение, презрение*) [Изард, 1980, с. 7-8; Tomkins, 2008, p. 165]. Другие авторы

либо под интересом понимают интеллектуальную эмоцию, либо не включают эмоциональную составляющую интереса в качестве его ключевых характеристик [Додонов, 1978; Ильин, 2011; Allport, 1961; Charlesworth, 1969].

На наш взгляд, эмоция интереса стоит особняком среди прочих выделяемых эмоций (любовь, ненависть, страх и пр.), она всегда вызывается жизненно важными событиями для субъекта, но эти события могут быть и отрицательными, и положительными. В этих случаях она будет сопровождаться другими эмоциями, например, восхищением, страхом, печалью, радостью. В то же время эмоция интереса может быть не связана ни с радостью, ни с печалью, но при этом не проигрывать им своей интенсивностью и быть очень сильной эмоцией, сопровождающей и во многом определяющей жизнь человека (как это случается в сфере науки).

Рассматривая интенциональное состояние интереса с точки зрения реализации оценочного и эмоционального компонентов, можно выделить следующие параметры:

- проявление интереса как оценки,
- возникновение эмоции интереса,
- взаимовлияние и взаимообусловленность оценочного и эмоционального компонентов этого интенционального состояния.

Как видим, параметры эмоции интереса практически совпадают с оценкой «интересно». И в самой эмоции есть что-то сродни от интеллектуальной оценки, пропущенной сквозь призму человеческой психики. Естественно, что такая природа интенционального состояния реализуется в языке как в определенной картине мира, получая конвенциональные способы выражения на всех уровнях языковой системы.

Таким образом, эмоция и оценка являются неотъемлемыми компонентами интенционального состояния интереса, поскольку субъектом интереса является человек, чувствующий интерес, проявляющий любопытство, а объектом *интереса* оказываются вещи или деятельности, вызвавшие интерес у человека. Индивид, испытывающий интерес, имеет желание исследовать, расширять свой кру-

гозор, приобретать опыт путем получения новой информации о лице или объекте, вызвавшей интерес. Интерес обеспечивает выборочность нашего внимания и восприятия. Так, давая оценку объектам, событиям, действиям как «интересно», мы продолжаем исследовать, «неинтересно» – прекращаем. В процессе коммуникации адресант, проявляя интерес, осознанно пытается воздействовать на своего собеседника с целью выяснения его позиции и выражению оценки к произошедшему событию. В то же время адресант намеренно приводит коммуникативного партнера к такому психологическому и эмоциональному состоянию, при котором его интерес будет удовлетворен адресатом.

1.3. Коммуникативная ситуация проявления интереса

В повседневной жизни взаимодействие человека и мира, а также человека и человека происходит в определенных ситуациях. Здесь мы считаем необходимым дать определение ситуации. По У.Томасу и Ф.Знанецкому, ситуация – это процесс восприятия и интерпретации индивидом объектов, явлений в зависимости от системы социокультурных ценностей, в которой происходила социализация индивида [Томас, Знанецкий, 1994, с. 57].

Коммуникативная ситуация играет значимую роль в процессе общения, поскольку, образуя контекст высказывания, позволяет верно интерпретировать смысл сообщения, а также правильно соотносить значение ряда грамматических категорий с действительностью. Кроме того, коммуникативная ситуация позволяет верно понять функцию и косвенные смыслы высказывания.

Н.И. Формановская определяет коммуникативную ситуацию как «сложный комплекс внешних условий общения и внутренних состояний общающихся. С одной стороны, этот комплекс порождает речь, а с другой стороны, отражается в речи в своих существенных компонентах» [Формановская, 2014, с.60].

В повседневной жизни возникает большое количество коммуникативных ситуаций, и каждая из них обладает своей уникальностью и спецификой. Однако, не-

смотря на многообразие коммуникативных ситуаций, все их можно свести к определенному набору типов. При этом каждый набор будет иметь собственную специфику.

К важнейшим компонентам коммуникативной ситуации относятся: *адресант* и *адресат*, поскольку они обладают личным опытом, который включает знания, навыки, умения, отношения, оценки, мнения, предпочтения.

Так, Н. И. Формановская считает, что «адресант прогнозирует определенный образ в адресате, ориентируясь на который, он использует общий фонд знаний, выбирает тематический пласт, стилистический код» [Формановская, 2002, с. 42]. В этой связи коммуникативная ситуация подразумевает такие условия речевого общения, в которых проявляются роли, функции, характеристики участников, а также их стимулы и цели.

Т. ван Дейк выделяет следующие параметры коммуникативной ситуации: «тип ситуации, роли, характеристики, функции участников, их цели, типичные события и взаимодействия, конвенции» [Дейк ван, 1989, с. 25].

По мнению В. Г. Гака, коммуникативная модель включает следующие компоненты:

- адресант;
- адресат;
- пресуппозиция адресанта
- пресуппозиция адресата
- цели и намерения адресанта и адресата;
- конкретные обстоятельства ситуации, место и время, где она имеет место;
- отношения, в которых состоят участники общения;
- разница в социальном статусе собеседников [Гак, 1973].

Интерес представляет и теория Н. Ю. Шведовой, которая берет за основу обобщенно-классифицирующую роль местоимений для выделения компонентов

ситуации. Автор отводит значимую роль местоимениям в языковой системе, поскольку, они указывают на субъекты и объекты действительности, их признаки и свойства. Таким образом, ряд местоименных классификаторов как компонентов коммуникативной ситуации могут выглядеть следующим образом: «кто – кому – о чем – почему – зачем – как – каким способом – в каком состоянии – где – когда – в каком социуме – в каком этносе» [Шведова, 1998].

Итак, говоря о коммуникативной ситуации, следует отметить, что ситуация включает обстановку, условия, в которых совершается речевое общение между собеседниками. Однако, следует подчеркнуть, что всякой коммуникативной ситуации присущ свой ряд признаков или критериев, соответствующих целям и намерениям её участников. Коммуникативная ситуация проявления интереса в этом аспекте не является исключением.

Исследуемое нами интенциональное состояние интереса приобретает важное значение в коммуникативной ситуации, поскольку интерес проявляется и в ситуации общения, служит движущим стимулом повышения познавательной активности человека. В нашем исследовании нас будут интересовать бытовые сцены, ситуации, психология, эмоции, поступки, мысли людей, их желания, связанные с интересом.

Смена коммуникативных ролей между адресантом и адресатом порождает диалог (в нашем случае – коммуникативную ситуацию). По мнению Н.И. Формановской, «благодаря смене ролей происходит смена реплик, смена тем, смена тактик, смена стиля» [Формановская, 2007, с. 53-56]. Поскольку в коммуникативной ситуации проявления интереса говорящий становится слушающим и наоборот, то для обозначения диалога в нашем исследовании будем использовать Г1 (первый говорящий) и Г2 (второй говорящий).

В ситуации проявления интереса адресант (Г1) занимает ведущую позицию, поскольку его реплика является иницирующей. Так, первый говорящий выражает, прежде всего, свою интенцию (коммуникативное намерение), а также эмоциональное состояние. При этом адресант может воздействовать на адресата в форме во-

проса, просьбы либо требования и тем самым побудить партнера к сообщению новых знаний, либо совершению некоторого действия, изменяя положение дел в мире. У адресата (Г2) перед построением второй ответной реплики происходит сопоставление полученной информации с уже имеющейся в его тезаурусе. Благодаря имеющейся в его сознании когнитивной модели, адресату удастся интерпретировать смысл сказанного и уловить намерения Г1, после чего он предпринимает ряд действий, чтобы избрать тактику «унисонных (согласие) или диссонансных (разногласие) взаимодействий с партнером» [Формановская, 2002, с. 159].

Адресант чаще всего проявляет интерес в форме вопросительного речевого акта, целью которого является заполнение информационной лакуны в знаниях говорящего. Одним из способов реализации этой цели служит побуждение собеседника к сообщению информации. При этом любое вопросительное высказывание может стать средством побуждения адресата, которое направлено на сообщение информации. Так, если намерения Г1 оказываются приемлемыми для Г2, то в ответной реплике Г2 удовлетворяет интерес путем поддакивания, отрицания, согласия, развернутого ответа и т.п. Приведем пример развернутого ответа:

(2) *Г1 - Но откуда ж у вас это имя? Зачем вы явились сюда под чужой фамилией?*

Г2 - Я поступила на сцену, начала новую жизнь, потому и переименовала фамилию; это обыкновенно так делается. Я взяла имя и фамилию моей матери [Островский, Без вины виноватые, URL: https://domknig.com/read_405538-12].

Если же адресант не удовлетворяет ожиданиям адресата, то ответная реплика будет реализована путем отказа, встречного вопроса, переключения темы и т.п. Рассмотрим пример встречного вопроса:

(3) *Г1 - А вы, Давлатян, совсем не боитесь умереть?*

Г2 - Почему я должен бояться умереть? [Бондарев, Горячий снег, URL: https://domknig.com/read_365347-26]

Адресат может выразить свою ответную реакцию в невербальной форме. Например:

- (4) Г1 - *А можно в больницу к тебе прийти?* — спросила мать.
 Г2 - *Он, кашляя, кивнул головой* [Горький, Мать, 2017, с. 190].

В коммуникативной ситуации проявления интереса, говорящий – «человек интересующийся», проявляет:

- а) свой интерес в адрес положения дел собеседника;
- б) интерес в адрес собеседника относительно положения дел в мире (совершенный поступок, произошедшее или предстоящее событие, запрос мнения о некоем лице или действии и т.п.)

Важно отметить, что стимулом у адресанта должен быть мотив, который будет выступать в качестве побудительной причины и цели, ведущие к достижению результата. Поскольку в нашем исследовании мы затрагиваем проблему интенционального состояния интереса, то важно обратиться к теории Дж. Серля. Ученый определяет связь интенциональных состояний с их пропозициональным содержанием так: «В осуществлении каждого речевого акта, обладающего пропозициональным содержанием, мы выражаем определенное интенциональное состояние с данным пропозициональным содержанием, и интенциональное состояние является условием искренности такого речевого акта» [Searle, 1983, p. 9].

Таким образом, конструируя сообщение, направленное на адресата, Г1 выражает в нем свои установки, отношения, точку зрения, эмоции, оценки. Другими словами, адресант интересуется, используя речевые акты. Зачастую Г1 выражает интенциональное состояние интереса (но не всегда) в форме речевого акта интеррогатива (*Как дела? Что нового? What's your name?*).

Следует отметить особенность слова *interest* в английском языке. Зачастую интенциональное состояние *интереса* в форме вопроса выражается не глаголом *to interest*, а глаголом *to wonder* (*to wonder – feel curiosity, ask oneself* [OALD., URL: oxfordlearnersdictionaries.com]). В англо-русском словаре В. К. Мюллера предлагаются следующие варианты перевода глагола *to wonder*: *удивляться; интересоваться, желать знать* [ПАРРАС, 2014, с.617].

Мы считаем, что глагол *to wonder* в английском языке является маркером речевого акта «заинтересованного вопроса». Стоит отметить, что все вопросы, кроме

риторических, предполагают заинтересованность в ответе. В тех случаях, если адресанту требуется выразить заинтересованность языковыми средствами, то используется глагол *to wonder*:

- (5) Г1 - *I wonder, he said, as he rode away in his cab, "how Drouet came to win her* [Dreiser, *Sister Carrie*, 2013, p. 80].

Кроме того, интенциональное состояние интереса зачастую вербализуется речевым актом экспрессива (акт, выражающий внутреннее психологическое состояние относительно какого-либо состояния дел) [Searle, 1969, p. 59]. Это восклицания *It is interesting! How interesting! Интересно!* Очевидно, что они выражают также речевой акт эмоционально маркированного состояния интереса к чему-либо.

В свою очередь, Г2 либо удовлетворяет интерес своего собеседника, либо не удовлетворяет. Адресант строит свое высказывание в форме согласия, развернутого ответа, переспроса, встречного вопроса, при этом используя речевые акты константива, промисива и т.д.

В коммуникативной ситуации проявления интереса адресант формулирует высказывание под эмоциональным воздействием, повышенном внимании. Поскольку интерес является важным видом мотивации в приобретении знаний и навыков, в развитии интеллекта, а также представляет собой чувство любопытства, захваченности, у человека, испытывающего эмоцию интереса, возникает желание изучать, расширять свой опыт путем получения новой информации о субъекте или объекте, вызвавшем интерес [Ильин, 2011, с. 195].

В коммуникативной ситуации проявления интереса часто наблюдается вежливое поведение участников коммуникации. Реализация вежливости определяется целым рядом обстоятельств. Во-первых, вопросительный акт относится к категории «невежливых», поскольку, задавая вопрос, адресант берет на себя коммуникативную инициативу, и ему предоставляется возможность контролировать действия адресата, т.е. адресант побуждает собеседника к ответной реакции, а также задает тематику разговора. Таким образом, совершая вопросительный акт, адресант вторгается в сферу существования адресата и тем самым нарушает правило непосяга-

тельства на его права, а также ограничивает его свободу выбора действий. Во-вторых, задавая вопрос, адресант может поставить своего собеседника в затруднительное положение особенно, если адресат не владеет информацией или не желает ее оглашать.

Например:

(6) *G1 - How much do you weigh, Mr Halleck? A hundred and twenty-five?* [King, Thinner, 2016, p. 227].

Соответственно, в такой ситуации говорящему необходимо будет приложить усилия для того, чтобы найти выход из положения.

Следует отметить эффективные приемы английского речевого этикета, с помощью которых реализуется принцип вежливости в вопросительных речевых актах в коммуникативной ситуации проявления интереса. Рассмотрим, как они применяются.

Вежливость предполагает соблюдение ряда ограничений на тематическое содержание вопроса. Например, при обращении младшего к старшему по возрасту или положению, при большой психологической и социальной дистанции следует избегать вопросов, которые касаются личной жизни собеседника, его возраста, семейного статуса, доходов, рода занятий, оценок других людей. Поскольку именно в таких ситуациях адресату зачастую приходится отвечать уклончиво, например:

(7) *G1 - Do you love me? Or will Kira always be between us?*
G2 - Kira is married' he said softly, his voice breaking [Brooks, The First King of Shannara, 2012, p. 215]

или

(8) *G1 - Do you really want to know anything about him? I could ask Cipriani.*
G2 - Let us skip him," the girl said. Is that how you say it? [Hemingway, Across The River and Into The Trees, 2002, p. 117].

Однако подобные вопросы уместны при официальном расследовании, при приеме на работу, при обращении старшего к младшему, при близких отношениях между партнерами, или в иных социально обусловленных ситуациях.

Англичане заслужили репутацию самой вежливой нации в мире, в том числе за счет того, что воздерживаются от таких вопросов, ответ на которые требует знания точных фактических данных. Рассмотрим пример:

(9) Г1 - *Did we have a successful afternoon, sir? he asked, setting down his burden.*

Г2 - *A win and a third.*

Г1 - *He gave me a small smile, a man nearing sixty, unextended and happy in his work. Very gratifying, sir.*

Г2 - *Yes [Francis, Bolt, 2005, p. 5].*

Диалог происходит после скачек между дворецким (Г1) и гостем (Г2) в доме у принцессы в неформальной обстановке. Дворецкий (Г1) вежливо выражает свой интерес имплицитно (*Did we have a successful afternoon?*), так как оба участника коммуникации понимают, о чем идет речь (принцесса и гость только вернулись со скачек). Во-первых, первому говорящему интересен результат скачек, во-вторых, ему интересна оценка гостя, поэтому он задает вопрос посредством оценочного прилагательного (*successful*), а в-третьих, он проявляет вежливость по отношению к гостю, обращаясь к нему (*sir*), что характеризует его как человека с хорошими манерами. Второй говорящий понимает скрытый смысл вопроса и удовлетворяет любопытство дворецкого (Г1), называя занятые места. Первый говорящий, услышав про занятые места, сам делает оценку сегодняшнему дню прилагательным (*gratifying*), используя интенсификатор (*very*) для усиления.

В коммуникативной ситуации проявления интереса говорящий прибегает к различным смысловым и структурно-смысловым способам для проникновения в речевое пространство слушающего. Таким образом, говорящий старается достичь коммуникативного баланса для превращения монолога в диалог.

В коммуникативной ситуации проявления интереса говорящий может выражать интерес имплицитно и эксплицитно, в зависимости от коммуникативных обстоятельств. Поэтому, предполагается, что ответная реакция на речевые действия инициатора будет выражена в форме прямого или косвенного отказа.

Отметим, что важной особенностью проявления интереса является познавательная потребность. Говорящий хочет получить информацию, тем самым удовлетворить свой интерес.

Психологи и лингвисты отмечают, что важным условием успешной коммуникации, в первую очередь, является понимание между собеседниками. Человек и интерес – это неотъемлемые друг от друга понятия, так как адресантом проявления интереса выступает человек, чувствующий интерес, проявляющий любопытство, а объектом интереса оказываются вещи или деятельности, вызвавшие интерес у человека. Любое изменение состояния заинтересованности затрагивает интеллектуальную, эмоциональную, познавательную деятельности человека.

Таким образом, участники, обстоятельства общения, обстановка являются основой коммуникативной ситуации проявления интереса. Причиной возникновения интереса может служить все, что поражает воображение, будоражит фантазию, представляется новым, неизвестным, запретным. Мы считаем, что коммуникативная ситуация проявления интереса является определенной когнитивной структурой, включающей чувственно-эмоциональный компонент. Можно сказать, что интерес включает нас эмоционально в коммуникативный процесс, превращая его в более значимый и полезный опыт для нас. Более того, коммуникативная ситуация проявления интереса направлена на взаимный интерес, поэтому от коммуникативной цели и коммуникативных интенций зависит, будет ли коммуникация успешной.

1.3.1. Структура коммуникативной ситуации проявления интереса

Родоначальником модели общения является Р. Якобсон, который в 1965 году представил ее следующим образом: «адресант-сообщение-адресат-контекст-контакт-код» [Якобсон, 1985, с. 164]. По мнению ученого, именно в этой модели представлены основные функции языка. И.П. Сусов дополняет организацию коммуникативной ситуации применительно к речевому действию: «Я - сообщаю - тебе - в данном месте - в данное время - посредством данного высказывания - о данном

предмете - в силу такого-то мотива или причины - с такой-то целью или намерением - при наличии таких-то предпосылок или условий - таким-то способом» [Сусов, 1986, с. 9].

Ситуацию проявления интереса можно представить в виде модели как «когнитивный коррелят» реальной ситуации общения [Дейк ван, 1989, с. 119]. Т.А. ван Дейк под «когнитивным коррелятом» понимает модель, состоящую из стереотипных ситуаций, которая «происходит в уме человека, когда он является наблюдателем или участником ситуации, когда он слышит или читает о ней» [Дейк ван, 1989, с. 119].

Таким образом, в общую модель коммуникативной ситуации проявления интереса входят следующие определяющие её компоненты:

- **адресант** – активный участник ситуации, который проявляет интерес;
- **адресат** – участник ситуации, к которому направлен интерес адресанта;
- **запрос информации** (проявление интереса);
- **коммуникативные интенции** говорящих;
- **вербальное и/или невербальное выражение** коммуникативных интенций собеседников;
- **эмоциональный фактор**;
- **искренность** адресанта и адресата в общении как необходимое условие успешной коммуникации.

Под адресантом понимается носитель деятельности, сознания и познания, индивид, познающий мир и воздействующий на него своей практической деятельностью. Итак, адресант выступает в главной коммуникативной роли. Следует отметить, что чаще всего адресант занимает более высокое положение либо в данной коммуникативной ситуации, либо в обществе. Возможны и равноправные отношения между коммуникантами, однако, несмотря на равный социальный статус, адресант все же выступает в роли более целеустремленного участника речевого общения.

Адресат в исследуемой ситуации коммуникативно зависим от адресанта, однако преследует свои цели и интересы. Он может, как поддержать диалог, так и

разорвать его, не удовлетворяя интенцию адресанта. Поскольку в сознании человека интерес служит отражением потребностей и проявляется в целенаправленной деятельности, то запрос информации (проявление интереса) является действием адресанта, направленным на удовлетворение этих потребностей. Адресант формирует запрос (интерес) с учетом возрастных, ментальных особенностей адресата. Адресат воспринимает полученный запрос, пытаясь уловить суть высказывания и правильно понять коммуникативную цель. От скорости реакции адресата зависит эффективность дальнейшего речевого общения.

По мнению социолога А.Г. Здравомыслова, интерес является непосредственным мотивом деятельности человека [Здравомыслов, 1986]. Поскольку интерес возбуждается и поддерживается изменениями и новизной [Изард, 1980, с. 196], то интенция адресанта в коммуникативной ситуации проявления интереса, как и его цель, в большей степени сосредоточена только на нем – в удовлетворении своего собственного интереса. В свою очередь, цель и намерения адресата в исследуемой ситуации направлены на поддержание отношений, отстаивание своей точки зрения, сотрудничество и пр.

Таким образом, в коммуникативной ситуации проявления интереса необходимым условием понимания высказывания собеседника и успешной координации речевого поведения является выявление его интенции. Напомним, что интенции могут выражаться вербально и/или невербально.

Эмоциональный фактор в исследуемой коммуникативной ситуации также играет роль в ее реализации. П. Экман отмечает, что эмоциями могут выступать семь родовых состояний» [Экман, 2019, с.134]. Таким образом, интересу могут сопутствовать как отдельные эмоции, так и группы эмоций, акцентирующие различные оттенки интереса. Встречаются ситуации, в которых адресант четко разграничивает испытываемые героями чувства и эмоции. Рассмотрим пример:

- (10) Г1 - *Meeks felt joy and wonder in equal proportions. "How did you manage it?" he asked, with admiration in his tones* [Henry, The Sleuths, 1995, p. 422].

В этом фрагменте адресант испытывает интерес (*felt wonder*), вместо *interest* используется синонимичная лексема *wonder*. Также стоит отметить, что здесь фигурирует не только интерес, но близкие эмоции *joy*, *admiration*, выраженные невербально, а также любопытство, выраженное вербальным поведением (*How did you manage it?*).

Нередко встречаются ситуации проявления интереса, где интерес представлен спектром родственных эмоций, не имеющих чётко разграничения:

- (11) Г1 - Как что! Ведь я ваш родной племянник: как не полюбопытствовать? Какая холодность! это эгоизм, дядюшка! [Гончаров, Обыкновенная история, 1982, с. 44].

В данном примере говорящий (племянник) проявляет заботу, внимание, беспокойство по отношению к своему дяде. Данные эмоции мы относим к родственным эмоциям интереса.

В художественных произведениях родственные интеллектуальные эмоции могут выступать как отдельные эмоции или как группа эмоций, сопутствующие интересу и акцентирующие различные оттенки интереса. Встречаются ситуации, в которых автор четко разграничивает чувства и эмоции, испытываемые героями. Однако, наиболее часто встречаются ситуации проявления интереса, представляющего интеллектуальную эмоцию. Сами же эмоции не имеют четких границ и могут легко трансформироваться друг в друга.

Стоит отметить, что в английской и русской художественной литературе XIX-XXI вв. вербальная передача интеллектуальной эмоции интереса, которую испытывают персонажи произведений, может даваться в сочетании с такими родственными интеллектуальными эмоциональными состояниями, как *attention*/внимание, *concern*/озабоченность, *confusion*/озадаченность, *excitement*/возбуждение, *worry*/беспокойство, *surprise*/удивление. Зачастую коммуниканты испытывают целый комплекс смешанных эмоций, например: *interest* + *attention*/интерес + внимание, *interest* + *concern*/интерес + озабоченность, *interest* + *worry*/интерес + беспокой-

ство, interest + surprise/интерес + удивление, interest + confusion/интерес + озадаченность. Следует отметить, что мы выделяем лишь типичные случаи комбинаций по критерию частотности на основе содержательного анализа корпуса примеров.

Таким образом, интеллектуальные эмоции могут употребляться как эксплицитно, так и имплицитно. При этом автор, описывая психологическое состояние персонажа или делает акцент на одной из близких эмоций (а остальные подразумеваются), или передаёт состояние описывая его невербальное поведение. При этом довольно часто эмоция интереса и родственные интересу интеллектуально-эмоциональные состояния даются автором в сочетании с неинтеллектуальными чувствами и/или эмоциями, например, такими как страх (напр. worry + fear + interest), любовь (напр., interest + love, interest + fear и пр.), гнев (напр. anger+curiosity+interest и пр.).

С.С. Томкинс считал, что интерес является жизненно важной эмоцией: «взаимосвязь между аффектом интереса и функциями мышления и памяти настолько обширна, что отсутствие аффективной поддержки интереса поставило бы под угрозу интеллектуальное развитие не меньше, чем разрушение мозговой ткани» [Tomkins, 2008, p. 343]. Для С. С. Томкинса интерес имел первостепенное эволюционное значение, потому что без него не было бы ни обучения, ни постоянных усилий, ни творчества.

Еще одним компонентом коммуникативной ситуации проявления интереса является искренность. Так, например, И.Б. Шатуновский считает, что искренность представляет собой важный фактор коммуникации и определяется как «отношение между тем, что адресант произносит, и тем, что он думает, и шире, что у него в «уме» [Шатуновский, 1991, 35]. Рассмотрим пример:

(12) Г1 - Скажи, скажи, отчего, как ты здесь? – говорил Андрий, почти задыхаясь, шепотом, прерывавшимся всякую минуту от внутреннего волнения. – Где панночка? Жива ли еще она?

Г2 - Она тут, в городе, – ответила татарка.

Г1 - В городе? – произнес он, едва не вскрикнувши, и почувствовал, что вся кровь вдруг прихлынула к сердцу. – Отчего же она в городе?

Г2 - Оттого, что сам старый пан в городе. Он уже полтора года как сидит воеводой в Дубне [Гоголь, Тарас Бульба, 2009, с.287].

В данной коммуникативной ситуации диалог происходит между молодым казаком (Г1) и слугой его возлюбленной. Искренность адресанта выражена вербальным способом в форме вопросов (*Скажи, скажи, отчего, как ты здесь? Она в городе?*), а также с помощью невербальных средств (*задыхаясь, шепотом; вся кровь вдруг прихлынула к сердцу*). Эмоциональность и экспрессивность проявления интереса адресанта указывают на искренность ситуации общения.

1.3.2. Успешное и неуспешное взаимодействие при проявлении интереса в коммуникативной ситуации диалога

Диалог, диалогическая речь, диалогическое общение продолжают привлекать к себе внимание отечественных и зарубежных исследователей. Основы развития теория диалога получила благодаря работам выдающихся отечественных лингвистов М. М. Бахтина, В. В. Виноградова, Л. В. Щербы, Л. П. Якубинского. В отличие от монолога, учёные характеризуют диалог как более естественное явление, как непосредственную, спонтанную, перемежающуюся форму коммуникации [Щерба, 1957, с. 113-129], которая предполагает мгновенную смену акций и реакций [Якубинский, 1986, с.32], а также пересечение в различных направлениях нескольких психологических и речевых плоскостей [Виноградов, 1971, с. 237].

Так, в лингвистическом энциклопедическом словаре под редакцией В. Н. Ярцевой понятию диалогическая речь дается следующее толкование: «Диалогическая речь – это (от греч. Dialogos – беседа, разговор двоих) форма (тип) речи, состоящая из обмена высказываниями – репликами, на языковой состав которых влияет непосредственное восприятие, активизирующее роль адресата в речевой деятельности адресанта» [ЛЭС, 1990, с. 135].

Диалогическая речь, по мнению выдающегося отечественного психолога Л. С. Выготского, «это первичная форма человеческого общения, детерминанта психического развития личности» [Выготский, 1999, с. 306]. Посредством диалога человек осваивает окружающую действительность, познает внутренний мир своего

собеседника и самого себя [Головина, 2009, с. 216]. По мнению Л. П. Якубинского, невозможно построить полноценный диалог, не установив диалогических партнерских отношений, в частности, не сформировав инициативной и активной ответной позиции коммуникантов [Якубинский, 1986, с. 39].

В настоящее время имеется большое количество классификаций и видов диалогического общения. Для нашего исследования наибольший интерес представляет один из видов диалогического общения, который выделил Д.И. Изаренков, а именно ситуативный диалог (диалог–расспрос, диалог–сообщение, диалог-побуждение) [Изаренков, 1981].

Ситуативный диалог представляет собой минимальную единицу связной речи, которая лежит в основе более сложных диалогических форм. Через данный вид диалога может передаваться сообщение, запрос информации и побуждение совершить речевое или неречевое действие, в основе которого лежит мыслительный процесс с возможным сообщением исходных условий для реакции. Любой ситуативный диалог порождается определенной речевой ситуацией, которая представляет собой единство исходных и новых условий и обстоятельств. Именно взаимодействие данных условий и обстоятельств создает то или иное целевое речевое действие.

В нашем исследовании рассматриваются ситуации проявления интереса, которые протекают в диалогическом общении. Мы считаем, что именно в ситуативном диалоге создаются предпосылки для самораскрытия каждой вступающей в контакт коммуникативной личности¹, при этом процесс коммуникации сопровождается жестами, мимикой, интонацией.

¹ Использование понятия «коммуникативная личность», а не «языковая» на наш взгляд, является более релевантным для нашего исследования. Здесь мы солидарны с В.И. Шаховским, который объясняет свое предпочтение тем, что «языковая личность подразумевает знание системы языка, а коммуникативная - знание дискурса, а это значительно шире знания системы: эмоциональная палитра в красках общения (в ситуациях) значительно шире и богаче языковой системы. Еще одним аргументом в пользу термина коммуникативная личность является тот факт, что дискурс, в отличие от системы, является другой информационной реальностью» [Шаховский, 2018, с.72].

В настоящее время значение коммуникативных навыков в жизни человека трудно переоценить. Находясь в социуме, человек постоянно вступает в общение с другими людьми, и от успешности коммуникативной деятельности зависит осуществление многих его потребностей. Одним из важнейших условий коммуникации является направленность на понимание. При этом важным является не только понять значение вербально произнесенного высказывания, но и интенции собеседника. Адресат домысливает сказанное адресантом, и только благодаря этому высказывание становится до конца осмысленным [Винокур, 1993]. Психологический и эмоциональный настрой говорящего играют важную роль, так как от этого зависит, удастся ли адресанту реализовать свой коммуникативный замысел (намерение), и насколько успешным будет коммуникативное взаимодействие в конкретной ситуации. Ситуация взаимного интереса предполагает настроенность партнеров по коммуникации на кооперативный тип речевого поведения.

Успешным коммуникативным взаимодействием считается такой тип коммуникации, в результате которой инициатор общения достигает поставленной цели, и достигается согласие между субъектами речевого процесса. По мнению Л. А. Введенской и Л. Г. Павловой, успешная коммуникация – это «достижение адекватного смыслового восприятия и адекватной интерпретации передаваемого сообщения» [Введенская, Павлова, 2012, с.16].

Успешная коммуникация происходит при соблюдении ряда условий:

- коммуникативная заинтересованность партнеров;
- настроенность на кооперацию;
- способность партнера общения проникнуть в коммуникативный замысел говорящего;
- коммуникативная компетентность.

Последовательно разберем все названные нами условия для контекста взаимодействия партнеров в условиях взаимного интереса.

Взаимный интерес как фактор общения предполагает наличие коммуникативной заинтересованности и настроенности на кооперацию. Эти условия успешной коммуникации базируются на ряде вербальных и невербальных сигналов, вызывающих соответствующий эмоциональный отклик.

При кооперативном типе речевого поведения успешность коммуникативного акта находится в прямой зависимости от развитости коммуникативных навыков субъектов общения. При более развитых коммуникативных навыках тип кооперативной коммуникации принимает форму кооперативно-актуализаторского типа речевого поведения. При таком типе кооперативной коммуникации участники речевого процесса стремятся к пониманию позиции и внутреннего состояния собеседника. При данном типе кооперативного поведения способность партнера общения проникнуть в коммуникативный замысел говорящего оценивается как высокая.

В научной литературе существует несколько подходов к определению понятия «коммуникативная компетентность». Так, М.А. Василик и М.С. Вершинин дают следующее толкование: «Коммуникативная компетентность представляет собой определенный уровень сформированности личностного и профессионального опыта взаимодействия с окружающими, который требуется индивиду, чтобы в рамках своих способностей и социального статуса успешно функционировать в профессиональной среде и обществе» [Василик, Вершинин и др., 2003, с. 61].

Ф. И. Шарков определяет коммуникативную компетентность как «умение выбора коммуникативного кода, обеспечивающего адекватное восприятие и целенаправленную передачу информации в конкретной ситуации» [Шарков, 2010, с. 392]. Иными словами, это навыки общения, умения выражать свои намерения в понятной для собеседника форме. Таким образом, мы можем прийти к выводу, что в условиях взаимного интереса партнеров по коммуникации успешность коммуникативного акта будет зависеть во многом от коммуникативной компетенции.

Многие исследователи сходятся во мнении, что успешное коммуникативное взаимодействие зависит от активного межличностного сотрудничества и взаимодействия [Грайс, 1985; Leech, 1983 и др.]. Принято считать, что в диалоге собеседники проявляют уважение друг другу и строят свою коммуникацию на принципах

вежливости [Иссерс, 2003; Leech, 1983 и др.]. Однако в реальных ситуациях общения люди часто пытаются навязать свое мнение, дать оценку, скрыть какие-то факты и события, оказывать воздействие на адресата, манипулировать, то есть пренебрегают принципами Вежливости и Кооперации [Формановская, 2002]. В таком случае коммуникантам сложно достичь взаимопонимания, и ситуация переходит в разряд неуспешной.

Неуспешность коммуникативного взаимодействия партнеров речевого акта называется коммуникативной неудачей. Коммуникативная неудача является сбоем речевого взаимодействия, в результате которого цели коммуникации не были достигнуты. Коммуникативная неудача может возникнуть в случае, когда адресат ошибочно интерпретирует высказывание говорящего. Как правило, это связано с тем, что зачастую, помимо буквального смысла, имеется имплицитная информация – о неявных намерениях, об отношении адресанта к адресату и пр. И в том случае, если представления коммуникантов по поводу имплицитного пласта высказывания не совпадают, то это часто приводит к коммуникативной неудаче [Иссерс, 2003].

Выше нами была разобрана ситуация коммуникативного успеха в контексте взаимодействия партнеров, испытывающих интерес по отношению друг к другу. Нами были выявлены условия для осуществления удачной коммуникации. Неуспешность такого вида взаимодействия между людьми происходит в ситуации, когда одно или несколько из условий успешного коммуникативного акта не осуществляется или саботируется.

Ситуация взаимного интереса как заданный контекст речевого поведения является особенным условием коммуникации, привносящим в коммуникативный процесс определённые модификаторы. Взаимный интерес предполагает расположенность партнеров общения друг по отношению к другу, их настроенность на построение коммуникативного контакта.

Независимо от целей общения и причин взаимного интереса, его прагматического содержания, ситуация речевого общения стимулирует партнеров по ком-

муникации к выстраиванию взаимопонимания. Таким образом, контекст коммуникативного акта предполагает настроенность партнеров общения на кооперацию, т. е. соблюдение второго условия успешной коммуникации.

Выстраивание взаимопонимания предполагает способность партнеров общения проникать в коммуникативный замысел собеседника. Это делает выполненным третье условие успешной коммуникации.

Так как мы имеем оговоренный контекст коммуникации, а именно – взаимный интерес партнеров, то такие условия коммуникации, как коммуникативная заинтересованность партнеров, настроенность на кооперацию, способность партнера общения проникнуть в коммуникативный замысел говорящего должны быть выполнены исходя из условий взаимного интереса партнеров по коммуникации. Следовательно, неуспех коммуникативного акта в условиях взаимного интереса партнеров может возникнуть из-за низкого уровня коммуникативных навыков одного или обоих партнеров речевого общения.

ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

Коммуникативная ситуация проявления интереса – это определенная когнитивная структура (установка, направленность, интенциональное состояние, повышенное внимание, мотивация, форма проявления потребности, желание и т.д.) в совокупности с чувственно-эмоциональным компонентом (интерес всегда эмоционально окрашен). При этом эмоциональная окрашенность не всегда является положительной (love/любовь+interest/интерес), а может активироваться отрицательными чувствами и эмоциями (anger/гнев+interest/интерес, fear/страх+interest/интерес и т.д.). Интерес зачастую выступает в сочетании с родственными эмоциональными состояниями (attention/внимание, concern/озабоченность, confusion/озадаченность, excitement/возбуждение, worry/беспокойство, surprise/удивление), которые легко трансформируются друг в друга, и зачастую коммуниканты в ситуации проявления интереса испытывают целый комплекс смешанных чувств и эмоций (interest + attention/интерес + внимание, interest + concern/интерес + озабоченность, interest + worry/интерес + беспокойство, interest + surprise/интерес + удивление, interest + confusion/интерес + озадаченность).

Обладая свойством определенной направленности или отнесенности к чему-то, интерес может рассматриваться, как интенциональное состояние, а направленность может быть как на внешний объект или деятельность, так и на внутренние процессы мыслительной деятельности (воображение, память, мышление и т.д.). Интенциональность является конституирующим признаком человеческого сознания и может быть представлена как сеть интенциональных состояний. Интенциональность всегда предполагает предметную направленность сознания.

Характеризация объекта интересной/неинтересной тесно связана с оценивающей деятельностью субъекта, поскольку в процессе познания окружающей действительности человек дает ей ценностную характеристику.

Ситуации проявления интереса протекают в диалогическом общении, именно в нем создаются предпосылки для самораскрытия каждой вступающей в контакт коммуникативной личности.

Коммуникативная ситуация проявления интереса характеризуется наличием следующих компонентов:

- **адресант** – активный участник ситуации, который проявляет интерес;
- **адресат** – участник ситуации, к которому направлен интерес адресанта;
- **запрос информации** (проявление интереса);
- **коммуникативные интенции** говорящих;
- **вербальное и/или невербальное выражение** коммуникативных интенций собеседников;
- **эмоциональный фактор**;
- **искренность** адресанта и адресата в общении как необходимое условие успешной коммуникации.

Успешность/неуспешность коммуникативного взаимодействия является одним из важнейших признаков процесса общения. Успешное коммуникативное общение характеризуется стремлением установления гармоничных отношений между собеседниками. Успешное общение происходит при соблюдении определенных условий коммуникации, а именно: коммуникативной заинтересованности партнеров, настроенности на кооперацию, способности собеседника проникнуть в коммуникативный замысел говорящего.

Коммуникативная компетенция является важной составляющей общения, поскольку благодаря ей человек способен выбирать языковые/неязыковые средства для выражения определенной коммуникативной интенции. Все выделяемые условия должны быть выполнены исходя из условий взаимного интереса партнеров коммуникации.

Неуспешность коммуникативного взаимодействия происходит из-за низкого уровня коммуникативных навыков одного или обоих партнеров речевого общения, а также при несоблюдении одного или нескольких условий успешного коммуникативного акта.

ГЛАВА II

ПРОТОТИПИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА

2.1. Понятие прототипа в лингвистике

В нашем исследовании мы будем осуществлять моделирование ситуации проявления интереса с опорой на прототипический подход, так как данный подход позволяет исследовать мышление человека, и это «ни в коем случае не предполагает неточности или неопределенности научного анализа» [Lakoff, 1987, p. 17].

Второй причиной использования прототипического подхода в нашей работе является тот факт, что количество различных контекстов потенциально бесконечно, так как не существует двух абсолютно одинаковых ситуаций [Givon, 1986]. В этой связи важной задачей представляется дать характеристику понятию прототипа.

В процессе познания объективного мира мы группируем объекты в естественные классы и категории, которые имеют гиперо-гипонимическую, или таксономическую структуру. Бытует мнение, что теория прототипов является основой концептуальной категоризации. Корни теории прототипов лежат в феноменологических философских концепциях, в частности, в работах Э. Гуссерля, М. Мерло-Понти и др. [Демьянков, 1994].

Родоначальниками разработки теории прототипов являются представители когнитивной психологии – Э. Рош, М. Познер и др. [Rosch, 1977; Posner, 1986]. Так, значительное влияние на развитие когнитивной лингвистики оказала теория категоризации, предложенная Э. Рош. Бурное развитие получил знаменитый тезис Бенджамина Уорфа, что «язык членит мир на категории» [Уорф, 1960]. Несмотря на то, что со временем метафоричность данного положения угасла, «идея членения мира на категории стала пониматься *bona fide* и, будучи привлекательной своей красотой, приобрела магическую силу» [Фрумкина, 1992, с.29].

Э. Рош полагает, что мир вокруг нас в своей основе структурирован, и эта упорядоченность «отражена в наших представлениях как категоризация». Так, категория представляет структуру, в центре которой располагается прототип. Прототипом

является наиболее репрезентативный для этого класса объектов концепт, вокруг которого находятся остальные формы, вступающие в отношения не только между собой, но и с прототипом. Э. Рош характеризует прототипы как «лучшие примеры» категории [Rosch, 1977].

Американский лингвист Т. Гивон отмечает, что прототип имеет общие свойства с другими членами данной категории, однако, проявляет и реализует эти свойства в наиболее чистом и полном виде, без примесей иных свойств [Givon, 1986].

Сходных взглядов придерживается американский лингвист Ч. Филлмор, который считает, что категория, во-первых, содержит некий прототип, во-вторых, к этой же категории можно отнести и другие объекты, которые не всегда отвечают всем критериям [Fillmore, 1978].

Е. В. Рахилина даёт определение феномена прототипа как «некоего ментального представления предмета или явления» [Рахилина, 2000, с.18]. Однако, в настоящее время считать такое определение сущности прототипа исчерпывающим не представляется возможным: способов описания прототипа или его аспектов достаточно много – как частных, например, как «образа» или «схематического представления», так и общих, где прототип определяют как эталонный или идеальный представитель целой категории.

Действительно, в повседневной жизни человек зачастую сталкивается с выбором наименования для какого-либо предмета, действия, события. При этом, делая выбор, человек следует определенным схемам, заложенным у него в сознании. Эти схемы ответственны за выбор той или иной категории, описывающей похожие обстоятельства или ситуации. Как отмечает Р. Браун, «именно эти схемы и заставляют человека выбирать из множества имен только те, которые могут быть помещены в наиболее приемлемые для данного случая ситуации» [КСКТ, 1996, с. 14].

В.З. Демьянков характеризует прототип как «инструмент, с помощью которого человек справляется с бесконечным числом стимулов, поставляемых действительностью» [Демьянков, 1994, с. 37].

Дж. Лакофф считает, что одним из механизмов классификации ментальных образов является прототипизация. Прототипы, по его мнению, могут классифицироваться по таким видам, как:

- типичные примеры (малиновки и воробьи – типичные птицы, пила и молоток – типичные инструменты);
- социальные стереотипы (типичный политик занимает соглашательскую позицию, обладает большим самомнением и бесчестен);
- идеалы (в противовес стереотипному мужу – пузатому бездельнику – идеальный муж хранит верность своей супруге, обеспечивает семью и много работает);
- образцы (представления о целой категории в общем по отдельным её представителям, известным личностям, лучшим или худшим в своём деле, например, в футболе «типичный Лев Яшин» или Уве Болл в кинематографе);
- порождения (примером могут служить «естественные» числа, порождаемые натуральными, одноразрядными числами от 0 до 9, из которых складываются более сложные числа в соответствии с общими правилами, принятыми в арифметике);
- частные модели (наиболее широко представлена категория чисел, кратных 10: сто, тысяча и пр.; могут иметь биологические – цвета или чувства, культурные и религиозные – понятие греха – корни);
- самые характерные примеры (перенос черт одного представителя целой категории на остальных её представителей: черты знакомого одного водителя или вегетарианца приписываются всему классу водителей или вегетарианцев [Лакофф, 1988, с. 34-36].

Неоспоримым фактом является то, что все люди абсолютно по-разному воспринимают и группируют стимулы окружающей действительности. Таким образом, уместным будет сказать, что категории весьма пластичны и меняются в зависимости от опыта взаимодействий разных людей с окружающей средой, а прототипические категории условны.

О. А. Корнилов о прототипе как «лучшем представителе своего класса» [Rosch, 1977; Lakoff, 1987; и др.] пишет как о представителе «некоторой категории», включающей объекты, эмоции, характеристики, ситуации и т.п. [Корнилов, 2003].

Так, «прототип» и «категоризация» занимают центральное место в прототипическом подходе и служат его основными инструментами. Французский лингвист Ж. Кляйбер отождествляет два этих понятия в своих исследованиях в области семантики. Однако, далеко не все исследователи разделяют данную позицию, указывая на то, что это две абсолютно разные теории, которые невозможно объединить [Kleiber, 1990]. Такую точку зрения поддерживает А.Э. Левицкий, который считает, что прототип является мысленным образом в прототипическом подходе, который формируется человеком. Тем не менее, невозможно абсолютно точно утверждать о том, что все понятия могут быть представлены через прототипы, поскольку мысль человека безгранична [Левицкий, 2011].

Зачастую теория прототипов подвергается критике. Так, В. Никес считает данную теорию не оперативной и отмечает необходимость разграничения языковых и до-языковых категорий, а также указывает на важность коллективных оснований значения слов и критериев к тому или иному прототипу. Например, какими определяющими признаками обладает птица, когда мы точно можем сказать, что это прототипичная птица: наличие оперения, принадлежность к позвоночным, способным летать? Тут же возникает дополнительный вопрос: какие из живых существ к птицам не принадлежат? Ведь эти критерии принадлежности к прототипу с необходимостью должны разделяться всеми членами сообщества, говорящими на одном языке.

Едва ли правильным будет полагать, что предмет, который имеет свое обозначение в виде слова, отсылает к единственной ему соответствующей категории: примером тому служат омонимия и полисемия. С другой стороны, определённые нормы или «договорённости» (в терминах конвенциональности), плод эволюции и традиций, всё-таки существуют и позволяют людям, говорящим на одном языке, адекватно понимать друг друга [Nuykees, 1997, p. 97-119].

С развитием когнитивного направления понятие «прототип» стало содержать в себе не только определение «самого лучшего, центрального представителя той или иной категории» [Lakoff, 1987; Rosch, 1977], но и «ментальную репрезентацию, или когнитивный ориентир категории: образ, схема, гештальт» [Болдырев, 2001, с. 82].

Поле изучения категоризации и других подобных явлений в парадигме когнитивной лингвистике всё больше привлекает внимание учёных [Костюшкина, 2006; Дронова, 2012; Ковалева, Семенова, Фурс, 2012; Kecskes, 2014; Weigand, Kecskes, 2018 и др.]. Многими исследователями при этом отмечается тенденция к избыточности или даже смешения в терминологии, когда дело касается концептов, категорий и прототипов и т.п. И на то есть веские основания: конкретные границы и определения концепта, категории и прототипа до сих пор вызывают множество разногласий. Тем не менее, большинство исследователей разделяют ряд атрибутов прототипа: например, наличие общего признака или признаков (критериев), по которым то или иное единство входит в область принадлежности к прототипу и может к нему относиться, частные и общие признаки: что общего и различного у этих единств. Отметим также, что и здесь возникает вопрос степени соответствия предмета или явления прототипу.

В рамках нашего исследования мы будем придерживаться точки зрения Э. Рош, Дж. Лакофф и определять прототип как лучший представитель своего класса, а также как некий инструмент, который позволяет человеку справляться с большим количеством стимулов реальной действительности [Verschueren, 1987].

Рассматриваемая коммуникативная ситуация проявления интереса хранится в памяти человека в виде прототипа. В этой связи считаем необходимым обратиться к структуре прототипа для интерпретации высказываний с языковыми элементами, выражающими интерес.

2.2. Когнитивное моделирование коммуникативной ситуации

В XXI веке понятия «модель» и «моделирование» стали активно применяться в научных исследованиях, но появились они гораздо раньше. Термин «модель»

впервые появляется в работах математиков конца XIX века Е. Бельтрами и Ф. Клейна [Клейн, 1956; Beltrami, 1868, p. 232-255] в геометрии, а чуть позже в работах философов Б. Рассела и Г. Фреге [Фреге, 2012; Russell, 2009], посвященных проблемам математической логики. Американский лингвист З. Хэррис заимствует термин «модель» в 1944 году и использует его для описания особенностей научной методологии Э. Сепира [Сепир, 1993, с.259-265; Harris, 1968].

Довольно длительный промежуток времени было популярно мнение, что языковые процессы, зависящие от огромного количества не всегда знакомых нам факторов, не поддаются моделированию. Тем не менее, лингвисты продолжали изучать языковые процессы и выделяли различные словообразовательные и грамматические модели (patterns). Особо стоит отметить появление работ Н. Хомского, благодаря которому особое значение приобрели продуцирующие, порождающие модели [Хомский, 1972]. Результатом выявления некоторых регулярностей в процессе полисемии и фразообразования стали описательные и порождающие модели этих явлений [Беляевская, 2008].

Когнитивная лингвистика, провозгласившая неразрывное единство языка и ментальной организации человека, превратила замечание Н. Хомского о том, что язык может служить источником сведений о мышлении, в методологический принцип [Хомский, 1972]. Язык получил статус «окна» в человеческий разум (mind) [Fauconnier 1999, p. 96], а языковые структуры стали материалом для рассуждений о ментальных репрезентациях. Это новое понимание языка, по-видимому, и составляет главное достижение когнитивной лингвистики на сегодняшний день [Болдырев 2001, с. 17].

Понятие «модель» в гуманитарных науках обозначает абстрактную схему какого-то фрагмента или явления действительности. Совершенно справедливо отмечает В.И. Карасик, «модель как исследовательский конструкт реальности представляет собой рабочий инструмент для изучения сущности рассматриваемого явления» [Карасик, 2013]. В лингвистике моделирование выступает как метод «создания гипотетической модели явления с последующей верификацией этой модели на языковом материале» [Беляевская, 2008, с. 98-110].

Трудность анализа языковых явлений и процессов обусловлена их динамичностью, взаимосвязанностью, изменчивостью во времени и многоаспектностью. Соответственно, логику развития языковых явлений не всегда легко определить. Следовательно, возникает потребность использования средств когнитивного (познавательного) моделирования ситуаций [Кочетова, 2008]. Кроме того, конкретная модель всегда зависима от задач, решаемых субъектом. Следовательно, предполагается наличие субъекта, который воспроизводит черты существующей, потенциальной, гипотетической реальности [Мишанкина, 2010, с. 37-46].

Как известно, когнитивное моделирование является важным инструментом когнитивной лингвистики, изучающей язык в тесной взаимосвязи с интеллектуальной деятельностью человека. Так, В. А. Маслова характеризует когнитивную модель как «основной механизм, обеспечивающий обработку и хранение информации о мире в сознании человека» [Маслова, 2011, с.58]. Широко известным фактом является то, что наши знания конструируются посредством определенных структур. Представляется очевидным, что в основе категоризации и концептуализации мира лежат абсолютно все когнитивные структуры. В этой связи их можно рассматривать как основной механизм, который обеспечивает обработку информации о мире и отвечает за ее хранение в сознании человека [Маслова, 2011, с.117].

Для нашего дальнейшего исследования считаем необходимым дать определение когнитивной модели. В «Кратком словаре когнитивных терминов» под редакцией Е.С. Кубряковой понятие «когнитивная модель» определяется тремя аспектами:

- модель языка как разновидность когнитивного процесса;
- дискурс порождается в ходе естественной обработки данных;
- модель – это характеристика процесса категоризации в естественном языке [КСКТ, 1996, с. 57].

На наш взгляд, использование когнитивной модели во втором значении представляется наиболее уместным для нашего исследования. Данный подход предполагает построение когнитивных моделей отдельных ситуаций. Важным для задач

нашей работы является положение и о том, что когнитивное моделирование заключается в «построении когнитивной модели речи, зрительного восприятия и т.д., выясняет как состав информационно самостоятельных модулей, так и механику их взаимодействия, и «архитектуру» единой системы модулей» [Altman, 1990, с.1, цит. по КСКТ, 1996, с. 57]. Следовательно, для когнитивной лингвистики тема репрезентации знаний очень важна. Так, Т.А. ван Дейк считает, что основным типом репрезентации знаний является модель ситуации [Дейк ван, 1989]. По убеждению ученого, модели эти основаны на индивидуальных знаниях носителей языка, содержащие их личный накопленный опыт, намерения, цели, эмоции, чувства. Важно отметить, что мы можем понять текст только в том случае, если можем понять ситуацию, о которой идет речь [Караулов, Петров, 1989, с. 9].

Коммуникативная ситуация проявления интереса строится на основе прототипического подхода, поэтому далее считаем целесообразным перейти к рассмотрению структуры прототипической ситуации.

2.3. Структура прототипической ситуации проявления интереса

Большинство исследователей в области когнитивной лингвистики акцентируют внимание на том, что человек способен к восприятию и интерпретации поступающей информации при взаимодействии с окружающей средой потому, что она организована в значения и уже имеется в его сознании в виде существующей схемы или модели [Хомский, 1972; Fillmore, 1978; Minsky, 1970].

На роль такой схемы, или модели в терминах теории прототипов вполне уместна прототипическая ситуация. В нашем исследовании мы придерживаемся определения, данного Г.И. Кустовой: «когнитивная модель ситуации, с которой связано базовое значение языковой единицы» [Кустова, 2004]. Следует отметить, что в некоторых работах [Якубова, 2016] термин «прототипическая ситуация» приписывают американским учёным Дж. Лакоффу и М. Джонсону [Lakoff, Johnson 1980], однако они в своей книге «Метафоры, которыми мы живём» в контексте категории каузации говорят о принадлежности предметов к одному прототипу по до-

статочному количеству их свойств, которые, в свою очередь, образуют и переживаются в опыте как гештальт, поскольку общие свойства преобладают над частными.

По мнению Л.И. Горбуновой, «прототипическая ситуация – это не сама ситуация, а ее когнитивная модель, так как единица языка отражает не объекты или отношения между ними, а то, как эти объекты и отношения познаны и концептуализированы говорящим» [Горбунова, 2010].

Каждая прототипическая ситуация обладает своим набором признаков, который может варьироваться не только по количеству, но и по составу. Так, например, прототипическая ситуация страха включает 3 признака (одушевленный субъект, выступающий только в этой роли, отрицательное эмоционально-оценочное состояние, гипотетическое негативное Событие/Действие) [Шишкова, 2010], прототипическая ситуация эмоционального состояния печали (*sadness*) имеет 3 признака (субъект состояния, само эмоциональное состояние, причина) [Трушкова, 2010], прототипическая ситуация сомнения включает 4 признака: «субъект мыслительной деятельности, ментальный объект, отношение субъекта к ментальному объекту, причина сомнения» [Якубова, 2016], у прототипической ситуации извинения 5 признаков: «двух, как минимум, партнеров по общению: адресанта (человека, который приносит извинения) и адресата (того человека, к которому направлено извинение), ущерба (потенциального/реального), коммуникативных обстоятельств общения (места/времени) вербального/невербального выражения коммуникативных интенций собеседников» [Туфанова, 2010]; в прототипической ситуации модусных категорий *assertion / negation* тоже 5 признаков (одушевлённый субъект или группа лиц – интерпретатор, объект ассерции / негации, причинный компонент, адресат ассерции / негации, ретроспективность / проспективность [Дронова, 2012], прототипическая ситуация назидательности содержит 5 признаков (адресант, адресат, причина поучения, нравственная направленность, цель [Васева, 2012], прототипическая ситуация стыда (*shame*) включает 6 признаков (собственно оценка, субъект,

объект, шкала оценки, оценочный стереотип, аспект оценки, мотивировка) [Калинина, 2009]. При этом важно отметить, что одна часть признаков прототипической ситуации может выдвигаться на главный план, а другая – уходить в тень.

Опираясь на результаты, полученные в ходе обобщения и анализа, на наш собственный корпус примеров, а также на анализ дефиниции лексемы «интерес» [Бондаревская, 2014] и ее синонимов в английских и русских толковых словарях, мы пришли к выводу [Бондаревская, 2015], что прототипическая ситуация проявления интереса описывается следующими признаками:

- **субъект мыслительной деятельности;**
- **ментальный объект интереса в виде некоторой пропозиции;**
- **отношение субъекта к ментальному объекту;**
- **причина интереса;**
- **условие искренности;**
- **эксплицитность;**
- **вербальный способ выражения коммуникативных интенций;**
- **кооперативное речевое поведение;**

Данные признаки, на наш взгляд, выступают как основные и наиболее существенные в порождении высказывания при возникновении интереса. Следует отметить, что *субъект* интереса в ситуации с необходимостью представлен эксплицитно.

Представляется уместным считать, что субъект интереса как человек, испытывающий чувства, эмоции или психические состояния, действует от первого лица, поскольку, по утверждению Дж. Серля, сознанию, в силу его биологической природы, «присущи качественные субъективные процессы и состояния – онтология его с необходимостью является таковой от первого лица» [Searle, 1999, p. 53].

Следует отметить, что случаи двух и более субъектов интереса, от имени которых выступает адресант (*нам интересно узнать, we are interested, we want to know*), едва ли возможно отнести к прототипической ситуации интереса, поскольку

психоэмоциональное состояние, испытываемое одним или несколькими участниками, может не совпадать с состоянием остальных. В то же время, используя местоимение первого лица единственного числа *я/И*, участник ситуации выражает своё собственное состояние.

Под субъектом (ситуации интереса) в нашем исследовании понимается носитель деятельности, сознания и познания, познающий окружающую среду (как объект) и воздействующий на него.

Прототипическая ситуация интереса выражается эксплицитно, т.е. при проявлении интереса происходит обращение к прототипу, представленному лексемой *интересоваться* в русском языке и *to interest* либо *to wonder* в английском языке:

ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ

- *проявлять интерес; спрашивать, любопытствовать, желая узнать что-л.*
[БТСРЯ, 1998].

TO INTEREST

- *to engage the attention or arouse the interest of; to induce or persuade to participate or engage* [MW, URL: [https://www.merriam-webster.com/dictionary/interest.](https://www.merriam-webster.com/dictionary/interest)].

TO WONDER

- *to feel curiosity or doubt wondering about the future; to be curious or in doubt about* [MW, URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/interest>].

Объект интереса, очевидно, представляет собой состояние окружающей среды в момент времени, необходимое к познанию или осмыслению субъектом. Интерес могут вызывать практически все объекты и единства, с которыми субъект взаимодействует. В случае с высказыванием субъект испытывает психоэмоциональное состояние интереса к объекту, в роли которого выступает пропозиция. Модусный предикат *интересоваться* в русском языке и *to interest/to wonder* в английском, с одной стороны, задаёт пропозицию и выражает личное субъекта к ситуации – с другой.

Мы считаем, что к компонентам когнитивной модели прототипической ситуации проявления интереса целесообразно отнести компонент «*причина инте-*

реса». Ведь интерес возникает при потребностном отношении, побуждающим к познавательной деятельности, а также в том случае, когда говорящий не владеет необходимыми знаниями о реальных или предполагаемых событиях действительности, фактах, явлениях.

Еще одним важным компонентом прототипической ситуации проявления интереса является *условие искренности*. Понятие «искренность» предполагает отношение соответствия выраженного проявления интереса внутреннему состоянию говорящего и его поведению.

В прототипической ситуации проявления интереса у адресанта формируется интенциональное состояние, которое реализуется путем вербализации речевой интенции. *Вербальный способ выражения* интереса обусловлен необходимостью *эксплицитного выражения* психоэмоционального состояния адресанта. Цель адресанта заключается в том, чтобы удовлетворить интерес, то есть получить необходимую информацию. В этой связи в прототипической ситуации говорящий выражает интерес эксплицитным способом в соответствии с коммуникативными ожиданиями партнера. Следовательно, высказывания адресанта носят *кооперативный характер*, то есть говорящий использует определенные формулы и выражения, способствующие эффективному общению, которые направлены на успешную коммуникацию.

Итак, прототипическую ситуацию интереса мы понимаем, как ситуацию, которая содержит все выделенные компоненты и признаки.

Для полноценного описания прототипической ситуации проявления интереса, необходимо обратиться к качествам и свойствам, присущим ее основным компонентам. В этой связи считаем целесообразным перейти к более подробному рассмотрению компонентов, входящих в состав ситуации проявления интереса.

2.3.1. Адресант

Ученые выделяют различное количество параметров коммуникативной ситуации, например, у Т.А. ван Дейка – шесть [Дейк ван, 1989, с. 84-85], у В.И. Карасика

– четыре [Карасик, 2002, с. 200-201]. Однако стоит отметить, что важнейшими компонентами исследуемой ситуации проявления интереса являются адресант (человек, который интересуется) и адресат (человек, к которому направлен интерес). Г.М. Костюшкина отводит адресанту (говорящему) центральную роль в коммуникативной ситуации, образующей пространство обмена между собеседниками [Костюшкина, 2009]. Г.В. Колшанский пишет, что «субъект и адресат, как начальная и конечная точки коммуникативного акта, неизбежно входят в сущностную характеристику речевого произведения» [Колшанский, 2005а, с. 138-139].

Коммуниканты, осуществляя предметную и речевую деятельность, играют ключевую роль в формировании коммуникативной ситуации, а их статусно-ролевые и ситуативно-коммуникативные характеристики, бесспорно, в значительной мере определяют специфику коммуникативной ситуации. Н.И. Формановская считает, что в ситуации общения «адресант прогнозирует в адресате определенный образ, ориентируясь на который, он использует общий фонд знаний, общую апперцепционную базу, выбирает тематический пласт, стилистический код и т.д.» [Формановская, 2002, с. 43].

В коммуникативной ситуации говорящий не только испытывает речевую интенцию, он еще и демонстрирует свое личностное отношение к слушающему, к ситуации в целом, представляет себя в определенном свете [Туфанова, 2010, с. 57]. Таким образом, можно заключить, что коммуникативный успех коммуникативного взаимодействия в ситуации проявления интереса зависит как от способов выражения проявления интереса, так и от взаимоотношений собеседников в процессе общения. Немаловажную роль в общении играет и коммуникативный эффект, а это уже параметр, который связан с адресатом сообщения.

Напомним, что интерес представляет собой мотивационное состояние, которое служит побудительной силой к познавательной деятельности, по большей части, во внутреннем плане [БПС, 2009]. Поэтому в ситуации проявления интереса адресант ожидает от адресата активного восприятия сообщения, вербального ответа, желая удовлетворить свой запрос. Однако следует отметить, что адресат, вос-

принимая слова иницирующего коммуниканта, не всегда занимает активную ответную позицию. Например, пассивная позиция нам встретилась в детективном жанре, где коммуникантами ситуации являлись следователь и подозреваемый.

Адресант и адресат в каждой конкретной ситуации проявления интереса оказываются перед необходимостью выбора соответствующих средств, чтобы осуществить коммуникативные интенции. Рассмотрим пример:

(13) Г1 - *So tell me before I die from impatience, what's this deal of yours?*

Г2 - *I aim to get myself a piece of property and settle down on it. Right here in Illinois would suit me fine, so I wouldn't object to Indiana or Wisconsin.* [Bel-
low, *The Adventure of Augie March*, 1967, p. 473].

В приведенном фрагменте представлен диалог двух братьев. Интенция адресанта направлена на получение информации и удовлетворение собственного интереса. При этом в данной ситуации проявление интереса выражено в форме повелительного наклонения и сопровождается чувством любопытства (*before I die from impatience*). Далее адресант выражает интерес в форме вопроса эксплицитным способом (*what's this deal of yours?*). Адресат удовлетворяет интерес собеседника и раскрывает свои планы на жизнь, что говорит о его дружелюбном настрое на дальнейшую коммуникацию.

Обратимся к примеру из русскоязычной литературы:

(14) Г1 - *Ну, а Россию, Созонт Иванович, свою родину, вы любите?*

Потугин провел рукой по лицу.

Г2 - *Я ее страстно люблю и страстно ее ненавижу.* Литвинов пожал плечами [Тургенев, *Дым*, 2015, с. 9].

В приведенной ситуации адресант хочет узнать у собеседника о его отношении и об испытываемых чувствах к родине. В диалоге присутствует компонент невербального общения, выраженного в форме жеста (*провел рукой по лицу*). Адресат удовлетворяет интенцию говорящего вербально, при этом его ответная реакция сопровождается невербальным поведением (*пожал плечами*).

Интерес в психологическом аспекте представляет собой осмысление и понимание человеком собственных потребностей. Он получает выражение при целенаправленной деятельности проявляющего интерес человека, что подтверждает позицию Г.М. Костюшкиной о том, что центральной фигурой коммуникативной ситуации является говорящий. Поскольку в исследуемой ситуации интенциональное состояние интереса всегда испытывает адресант, то его роль является ключевой.

2.3.2. Адресат

Адресант (Г1, первый говорящий) выступает инициатором коммуникативного акта. Тем не менее, определяющую роль в его эффективности в коммуникации, как в танго, играет партнёр (Г2, второй говорящий), его поведение и эмоционально-психологическое состояние. Таким образом, ответственность за адекватность (взаимо)понимания и канву диалога лежит на обоих его участниках. Как отмечает Н. Д. Арутюнова, «адресат волен принять или отвергнуть предложенную ему программу, сдать или оказать сопротивление, согласиться или возразить, пойти на уступку или пойти в наступление, выполнить просьбу или отказаться» [Арутюнова, 1999, с. 661]. Иными словами, адресат – такой же субъект, участник коммуникативной ситуации, со своим видением её развития и перспектив.

Равноправие участников диалога хорошо видно на примере его структуры (кроме ряда специфических ситуаций: в ходе процедуры дознания, например). Структура эта, по словам Н.Ю. Шведовой, «редко строится путем чередования прямых «лобовых» вопросов и ответов» [Шведова, 1960, с. 285]. Иницирует диалог знание адресата (которым, по мнению адресанта), тот обладает; реакция на это знание (вернее сказать, предположение) следует в вербальной форме вопроса со стороны адресанта и ответа адресата – в виде ответа. Ключевая роль в описанной ситуации принадлежит не только стремлению адресанта узнать то, что его интересует, но и наличие (предположительно) знания у адресата. Во всяком случае, адресант исходит именно из такого предположения.

Обратимся к примеру из русской художественной литературы:

(15) Г1 - *Ну, рассказывайте что-нибудь... Вы ведь были влюблены в эту пухляку Наденьку. Не отпирайтесь, пожалуйста, я все знаю... Рассказывайте. Я люблю, когда рассказывают про любовь... Ведь вы были влюблены? да?*

Г2 - *Да, но только не в Наденьку* [Мамин-Сибиряк, Черты из Жизни Пепко, 2015, с. 451].

В данной ситуации диалог происходит между Аграфеной Петровной (Г1) и Василием Поповым (Г2). Адресант пытается завести диалог с адресатом, при этом сама предлагает тему для разговора (*Я люблю, когда рассказывают про любовь*). Интерес первого говорящего выражен в форме повелительного наклонения (*Ну, рассказывайте что-нибудь... Рассказывайте*), а также в форме вопроса (*Ведь вы были влюблены? да?*), при этом адресант дает понять собеседнику о том, что она в курсе событий. Адресат удовлетворяет интерес собеседника (*Да, но только не в Наденьку*).

Рассмотрим пример, в котором адресат удовлетворяет интерес говорящего:

(16) Г1 - *Come, let's go into the library... Come on, he said, we can talk better there. It's a better place for what I have to say. You see, I want to tell you a long story. A long Godawful story and the library is the place for it. It may not be your favorite room, but it certainly is mine. It's the only thing still belongs to me in New York.*

Г2 - *Very well. We might as well go in, I said* [Mailer, An American Dream, 1966, p.218].

В данном фрагменте ситуация происходит в бытовой обстановке между тестем (Г1) и зятем (Г2), задушившим собственную жену, находясь в состоянии аффекта. Цель адресанта состоит в привлечении интереса к собственной персоне для того, чтобы раскрыть правду о себе, своем прошлом, своих злодеяниях и поведать о том, что ему известно, кто является убийцей его единственной дочери. Адресант пытается возбудить интерес в своем собеседнике в форме побудительных предложений (*come, come on, let's go*), призывающие к разговору в данном конкретном случае, а также употребляет волюнтаривные глаголы (*I have to say, I want to tell*),

интригует адресата путем оценочной лексики (*a long Godawful story*). Адресат удовлетворяет проявленный интерес собеседника (*very well*), а также берет инициативу в свои руки и сам предлагает войти в библиотеку для того, чтобы начать диалог (*We might as well go in*). Следовательно, коммуникацию между адресантом и адресатом можно считать успешной.

Одним из вариантов реакции адресата на проявленный интерес говорящего является встречный интерес:

(17) Г1 - *А коли отпущу, — сказал он, — так обещаешься ли по крайней мере против меня не служить?*

Г2 – *Как могу тебе в этом обещаться? — отвечал я. Сам знаешь, не моя воля: велят идти против тебя — пойду, делать нечего. Ты теперь сам начальник; сам требуешь повиноваться от своих. На что это будет похоже, если я от службы откажусь, когда служба моя понадобится? Голова моя в твоей власти: отпустишь меня — спасибо; казнишь — бог тебе судья; а я сказал тебе правду [Пушкин, Капитанская дочка, 1977, с.164].*

Данный диалог происходит между Емельяном Пугачевым (Г1), донским казачком, разбойником и Петром Андреевичем Гриневым (Г2), дворянином и сыном состоятельного помещика. Во время пугачевщины Е. Пугачев со своим войском захватывает крепости в оренбургской степи и велит казнить дворян, а казаков призывает в свое войско. От верной казни Гринева спасает его слуга Савельич, обратившись к Пугачёву. В приведенном фрагменте ситуации Адресант узнаёт человека (Г2), который ему помог однажды зимой, и дарит ему жизнь, но при этом он испытывает интерес, будет ли собеседник воевать против него, если тот его отпустит (*так обещаешься ли по крайней мере против меня не служить?*), желает получить ответ. В свою очередь, адресат выражает ответную реакцию в форме встречного вопроса (*Как могу тебе в этом обещаться?*). Однако, встречный вопрос адресата не требует ответа, так как данным способом собеседник дает понять собеседнику то, что не может ему этого обещать, а далее аргументирует свой ответ (*Велят идти*

против тебя — пойду, делать нечего. На что это будет похоже, если я от службы откажусь, когда служба моя понадобится?).

Иногда в ситуации проявления интереса происходит смена коммуникативных ролей говорящего и слушающего. В этом случае адресат становится инициатором проявления интереса.

Обратимся к примеру из русской литературы:

(18) *Г1 - Вы думаете? – промолвила Лиза и остановилась. В таком случае я бы должна была ... Да нет! Это невозможно.*

Г2 - Что такое? Говорите, говорите.

Г1 - Право, мне кажется, я не должна... А впрочем, - прибавила Лиза и с улыбкой обратилась к Лаврецкому, - что за откровенность вполтину? Знаете ли? я получила сегодня письмо [Тургенев, Дворянское гнездо, 2016, с.126].

Данный разговор происходит между молодой девушкой Лизой (Г1) и дворянином Федором Ивановичем Лаврецким (Г2), которые влюблены друг в друга, но жестокая ирония судьбы не дает им быть вместе, так как адресант женат. Диалог происходит в неформальной обстановке – собеседники прогуливаются по аллее. Адресант рассказывает о своей нелюбви к жене, и Лиза думает о том, чтобы тоже быть откровенной с ним и рассказать о том, что ей сделали предложение руки и сердца, однако она сомневается (*В таком случае я бы должна была ... Да нет! Это невозможно*). Однако, адресат увлечен диалогом с Лизой и задает вопрос в усеченной форме (*Что такое?*), а затем выражает интерес в форме повелительного наклонения (*Говорите, говорите*), дважды повторяя. Адресант испытывает сомнение, однако удовлетворяет интерес адресата (*я получила сегодня письмо*). Следовательно, ситуация общения носит кооперативный характер, поскольку интенции собеседников удовлетворены.

Проанализированный корпус примеров позволяет заключить, что адресат выступает активным участником коммуникации и способен непосредственно влиять на ход развития диалога. К важным условиям эффективности коммуникации, таким

образом, относится как стремление адресанта узнать то, что его интересует, так и наличие этого знания адресантом.

2.3.3. Вербальное речевое поведение партнеров

Наиболее ёмким с точки зрения обмена структурированной информацией типом речевого поведения является вербальное речевое поведение [Караулов, 1987, с. 27]. Под коммуникативным/речевым поведением понимается «совокупность норм и традиций общения народа, социальной, возрастной, гендерной, профессиональной и т.д. групп, а также отдельной личности» [Стернин, 1996, с. 102]. С одной стороны, речевое поведение стереотипно, привычно, поэтому оно выражается в стереотипных высказываниях, речевых клише, с другой стороны, оно имеет и сугубо индивидуальные речевые проявления. Иначе говоря, «в речевом поведении проявляется языковая личность, принадлежащая данному времени, данной стране, данному региону, данной социальной (в том числе и профессиональной) группе, данной семье. Здесь много общего и много особенного» [Формановская, 2005, с. 39-41]. Индивидуальное речевое поведение человека в ситуации проявления интереса отражает уровень его культуры, набор социокультурных и ситуативных норм в его коммуникативной личности.

Речь является одним из наиболее эффективных способов построения контакта между партнёрами и оказания влияния партнеров друг на друга. В ситуации взаимного интереса партнеров вербальная речевая коммуникация может играть роль фактора как усиливающего интерес партнеров друг к другу, так и устраняющего его в случае неудачной вербальной речевой коммуникации.

Вербальное речевое поведение как механизм оказания необходимого впечатления на партнера или влияния на него должно учитывать определенные факторы речевого поведения. Субъект, стремящийся быть эффективным в плане верного позиционирования себя в вербальном речевом поведении по отношению к партнеру, должен понимать механизм работы интересубъективного коммуникативного акта [Седов, 1996].

Вербальное речевое поведение всегда существует в определенном контексте, который оказывает влияние на выбор языковых средств и речевое поведение коммуникативной личности. Контекст ситуации и место, в котором осуществляется вербальный речевой акт, предопределяет вербальное речевое поведение как корректное или некорректное, уместное или неуместное. Например, стиль фривольного общения допустим в неформальной среде, но в ситуации делового общения может вызвать у речевого партнера отторжение и неприятие [Грайс, 1985, с. 217-237].

Большое значение в речевом общении приобретают взаимоотношения партнеров по коммуникации и их свойства личности, поскольку они оказывают влияние на ход коммуникативного процесса.

В выборе типа вербального речевого поведения играет роль несколько факторов. Перечислим их и охарактеризуем каждый из них:

- соблюдение коммуникативных норм;
- выбор стилистики речевого общения;
- тематика речевого общения;
- прагматика речевого общения.

Соблюдение коммуникативных норм в общении является важным фактором для осуществления успешной коммуникации. К коммуникативным нормам относятся нормы речевого этикета и культуры речи. Так, используя вербальный интерес, индивид пытается удовлетворить свой интерес, наладить контакт, поддержать беседу, смягчить потенциально конфликтную ситуацию. В данном случае мы говорим лишь о типичных случаях проявления интереса. Следует отметить, что интерес не сводится лишь к использованию этикетных формул.

Коммуникативные нормы зависят как от контекста речевого акта, так и от взаимоотношений между речевыми партнерами. Мера соблюдения речевого этикета и культуры речи соотносится с формальностью либо неформальностью контекста общения. Речевые партнеры, хорошо знакомые друг с другом, могут пренебрегать данными нормами по взаимному согласию без негативных последствий для успешности коммуникации.

Выбор стилистики общения и словесного оформления вербального речевого поведения зависит от цели общения и контекста обстоятельств, в которых происходит коммуникативный акт. Каждая стилистика коммуникации имеет соответствующий набор стилистически приемлемых слов и языковых выражений. Деловое общение наиболее адекватно при обсуждении деловых вопросов между партнерами по бизнесу. В случае общения учеными на научной конференции неадекватно использование научной стилистики речи, словесное оформление которой не соответствует научной дисциплине, которой посвящена конференция.

Тематика речевого общения напрямую зависит от цели коммуникативного акта. Прагматика связана с тематикой и также зависит от цели, ради которой партнеры вступают в коммуникацию [Flick, 1995, p. 70-96]. Однако если тематика речевого поведения открыта и ясна для обоих партнёров, то прагматика может быть скрыта. С точки зрения прагматики речевой субъект может вести себя неискренне, преследовать не те цели, которые открыто декларирует.

Следует акцентировать внимание на том, что интерес может выражаться при помощи свободных высказываний, которые выполняют роль проявления интереса в рамках этикета. Такие высказывания могут носить произвольный характер и сопровождаться или даже заменяться невербальными средствами общения: жестами, мимикой и пр.

Невербальное речевое поведение, как правило, усиливает степень воздействия на адресата.

В исследуемой ситуации проявления интереса межличностное взаимодействие происходит с опорой на вербальное и невербальное речевое поведение коммуникантов и выражает их психологические и эмоциональные состояния.

2.3.4. Кооперативное речевое поведение

Ученые с термином «речевое поведение» активно используют термин И. А. Стернина «коммуникативное поведение», под которым исследователь предлагает понимать «совокупность реализуемых в коммуникации правил и традиций обще-

ния той или иной лингвокультурной общности» [Стернин 1996, с. 97]. В прототипической ситуации проявления интереса коммуниканты стремятся к кооперативному речевому поведению.

Кооперативное речевое поведение характеризуется доминирующей в общении установкой на партнера по коммуникации [Седов 2004, с. 5]. Схожую точку зрения поддерживает и Е.В. Клюев. По мнению ученого, кооперативная направленность речевого поведения первоначально ориентирована на коммуникативного партнера своей положительной тональностью, соблюдением норм и правил вежливости [Клюев, 2002, с.112].

Американский философ Г.П. Грайс ввел понятие принципа Кооперации и рассматривал его в качестве одного из основополагающих для кооперативного общения. Автор книги «Логика и речевое общение» писал: «Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель этого диалога» [Грайс 1985, с. 218]. Таким образом, Г.П. Грайс полагал, что собеседники идентично понимают цель коммуникации, обоюдно расположены к продолжению беседы, и каждый вносит личный вклад в процесс совместного речевого творчества, в частности, конструирования смысла и его интерпретации. Ученый вводит максимы общения для описания процесса кооперации.

- **Количество.** Сделай высказывание содержательным настолько, насколько необходимо для текущих целей обмена информацией. Следует избегать излишней содержательности (сверх необходимого).
- **Качество.** Старайся говорить правду. Не говори то, что считаешь ложным. Не говори то, чему у тебя нет твердых доказательств.
- **Стиль.** Избегай неясности и двусмысленности в изложении. Будь краток (избегай многословия). Придерживайся логики и последовательности.

Н.И. Формановская связывает вербальную вежливость с использованием этикетных формул общения. Так, по мнению ученого, в социуме этикет служит «системой правил поведения, системой разрешений и запретов, организующих в целом морально-нравственные формы» [Формановская, 2016, с.111-113]. Таким образом,

вежливость и этикет являются тесно связанными понятиями, однако не тождественными, поскольку, как верно отмечает Н.И. Формановская, «этикетное поведение отличается устойчивой прикрепленностью выработанных норм поведения к определенным ситуациям» [Формановская, 2005, с.16]. Соответственно, устойчивые этикетные выражения используются уже готовыми, поскольку они имеются в нашем сознании, однако, адресант производит определенный выбор в каждой новой коммуникативной ситуации на основе вежливости, ориентируясь на своего партнера.

Д. Кадар и М. Хо отмечают, что коммуникативная этика, аккумулирующая человеческий опыт в области морали общения, предписывает нормы поведения в процессе коммуникации [Kádár, Naugh, 2013, p.67].

Итак, исследователи единодушно признают вежливость как линию поведения, которая максимально учитывает чувства и интересы партнера по коммуникации, а также направлена на поддержание баланса интересов собеседников, и, соответственно, способствующую сохранению гармонии [Грайс, 1985; Серль, 1987; Артюнова, 1995; Leech, 1983; Wierzbicka, 2005]. Ведущим принципом признается стремление партнеров по общению к эффективному сотрудничеству. Оптимальное взаимодействие собеседников определяется как «кооперативное поведение».

Выражая интерес, говорящий проявляет интерес к личности партнера и желает получить определенную информацию. Поскольку интерес, как правило, выражен в форме вопроса, то следует отметить, что право адресанта задавать вопросы может определяться социальной ролью (отец, учитель, судья).

В исследуемой ситуации партнеры настроены доброжелательно и уважительно по отношению друг к другу, стремятся избежать угрозы потенциального конфликта. Следует отметить, что этикетные формулы передают значение проявления интереса и всегда являются вежливыми. Рассмотрим пример:

(19) *G1 - Are you all right, Robert?*

G2 - Sure. Fantastic [Sheldon, *The Doomsday Conspiracy*, 2010, p.8].

В данной ситуации диалог происходит по телефону между девушкой (G1) и

молодым моряком (Г2), проходящим лечение в военном госпитале. Первый говорящий вежливо интересуется состоянием своего возлюбленного, тем самым проявляет стремление к кооперации. При этом ответная реплика адресата тоже носит кооперативный характер (*Sure. Fantastic.*), она направлена на эффективное взаимодействие.

Зачастую говорящий использует следующие этикетные формулы для выражения интереса: «*Не скажете сколько времени? Извините, как пройти...?, Вы не могли бы..?, Excuse me, could you tell me...., Excuse me, can I ask you smth ..., Excuse me, may I have a question ..., Excuse me, I wonder if you are could tell me ..., How are you?»* и другие. Обратимся к примеру из русской литературы:

(20) Г1 - *Здравствуйте!* – тоже крикнул ей Иван Иванович, отмахиваясь палкой от рыжей собаки. – *Скажите, пожалуйста, здесь живет Настасья Петровна Тоскунова?*

Г2 - *Здесь!* [Чехов, Степь, 2006, с.22].

В данном фрагменте ситуации адресант выражает интерес, используя формулу вежливости (*Скажите, пожалуйста, <...>*), которая способствует эффективному общению. Цель говорящего направлена на получение подтверждения информации. Адресат удовлетворяет интерес говорящего. Таким образом, интенции коммуникантов находятся в гармонии и данная речевая ситуация носит кооперативный характер.

Итак, в прототипической ситуации проявления интереса участники коммуникации до известной степени сходятся во мнениях и намерениях и не идут на конфронтацию. Важную роль в такой ситуации играет принцип кооперации и вежливости.

2.3.5. Эксплицитность

Еще к одному из признаков прототипической ситуации проявления интереса мы относим эксплицитность. К.А. Долинин определяет эксплицитное содержание как то, что сказано «открытым текстом». По мнению автора, эксплицитное содер-

жание высказывания выражает совокупность языковых знаков, которые составляют это высказывание [Долинин, 2010, с.6]. На наш взгляд, толковый переводоведческий словарь Л.Л. Нелюбина точно называет ключевые характеристики понятия «эксплицитность» – имеющий открытое выражение, маркированный, пояснительный, поясняющий [ТПС, 2011]. Этому мнению придерживается большинство ученых [Вяземский, 1984; Арутюнова, 1999]. А.В. Бондарко относит эксплицитность к одному из аспектов категоризации и семантики [Бондарко, 2006, с.24].

В прототипической ситуации проявления интереса эксплицитное высказывание с нашей точки зрения характеризуется такими свойствами, как прямота, чёткость и полнота раскрытия его содержания и интенции говорящего.

Следует отметить, что у адресата при восприятии высказывания в сознании активны не хаотичные ассоциации, а лишь те, которые в диапазоне интересов данного адресата. При этом, чем больше собеседники включены в контекст коммуникативной ситуации, тем отчетливее эксплицируется информация. Рассмотрим пример:

(21) Г1 - *А что это тебя в сельское хозяйство-то потянуло? — искренне поинтересовался начальник.*

Г2 - *Так я же ведь крестьянин! Родом-то. Вообще люблю природу.*

Куплю корову... [Шукшин, Калина Красная, 2017, с.4].

Данная ситуация происходит в кабинете у начальника колонии (Г1) и заключенного Егора Прокудина (Г2), который выходит из тюрьмы на волю. Говорящий выражает интерес в эксплицитной форме. В диалоге дается авторская ремарка, которая сопровождает вопрос адресанта (*искренне поинтересовался*) и усиливает эксплицитность. Ответная реплика адресата также выражена эксплицитным способом, что говорит о том, что речевое поведение носит кооперативный характер.

Обратимся к примеру из англоязычной литературы:

(22) Г1 - *Do you want to come round tonight?*

Г2 - *Oooh, yes please! Shall we go to 192? I can wear my new. Voyage cardi*

[Fielding, Bridget Jones: The Edge of Reason, 2009, p.27].

Коммуникативное взаимодействие происходит между двумя подругами. Первый говорящий интересуется, не желает ли ее собеседник развлекаться вечером. Интенция говорящего выражена в эксплицитной форме. Адресат легко интерпретирует высказывание адресанта, на что указывает его восторженная реакция (*Oooh, yes please!*). Коммуникативное поведение собеседников носит кооперативный характер, поскольку адресат любезно поддерживает речевое общение и в вежливой форме предлагает пойти в ресторан «192», аргументируя тем, что сможет надеть свой новый кардиган.

Таким образом, прототипическая ситуация интереса характеризуется эксплицитностью, которая реализуется в прямых и полных словесных выражениях.

2.3.6. Условие искренности

П. Грайс убеждён, что искренность – один из основополагающих компонентов в теории коммуникации: принцип кооперации как один из наиболее важных принципов (максим), обуславливающих успешную коммуникацию, предполагает искренность собеседников. Говорить правду гораздо проще и естественнее, чем выдумывать ложь.

На важность выполнения условия искренности указывает и А.И. Мигунов в своей статье «Условия искренности» Дж.Серля как обязательное условие успешности коммуникации», который пишет следующее: «Говорящий, который нарушает условия искренности, производя иллокутивный акт, разрушает диалог, так же как его разрушает безумец или попугай, исчезая как субъект речи». По мнению автора, необходимо не только переименовать условия искренности в условия ответственности, но и понимать, что выполнение данных условий является свидетельством разумности, вменяемости [Мигунов, 2004, с.30-33].

Н.Д. Арутюнова определяет искренность как истинность чувства, выявляемого в процессе речевого общения. По мнению автора, понятие «искренность» тесно взаимосвязано с чувственно-эмоциональным состоянием и выражением. Тем не менее, искренность не ограничивается чувствами и эмоциями, она может также относиться к оценкам, взглядам и убеждениям [Арутюнова, 1999, с. 589-600].

Следует отметить, что лингвисты указывают на то, что нередко высказывание содержит лексику с соответствующей семантикой, однако могут не быть искренним [Edwards, Fasulo, 2006, p.312].

Обратимся к примеру, который отражает условие искренности:

(23) Г1 - *Андрей лежит? Он болен? — испуганно остановившимися глазами глядя на подругу, спрашивала Наташа.*

Г2 - *Нет, напротив, — напротив, веселое лицо, и он обернулся ко мне, - <..>* [Толстой, Война и Мир, URL: https://dom-knig.com/read_319015-69].

В данной ситуации диалог происходит между Наташей Ростовой (Г1) и Соной (Г2), которые решили погадать при помощи зеркала и свечей. Первый говорящий выражает интерес в форме вопросов. Условие искренности со стороны адресанта соблюдено, поскольку ее интерес направлен на получение информации об ее горячо любимом человеке, который ушел на войну.

Рассмотрим пример из английской литературы:

(24) Г1 - *It was only my station, and the rank of my wife, that you valued?*

Now that you think me disqualified to become your husband, you recoil from my touch as if I were some toad or ape.

Г2 - *I do love you, I said, more than ever: but I must not show or indulge the feeling: and this is the last time I must express it* [Eyre, Charlotte Bronte, 2017, p.134].

Коммуникативная ситуация происходит между мистером Рочестером (Г1) и Джейн (Г2) в бытовой обстановке. Первый говорящий эксплицитным способом выражает интерес: он является искренним; реакция адресата также носит искренний характер, поскольку по контексту книги героиня влюблена в адресанта. Соответственно, в данной ситуации условие искренности соблюдается.

Таким образом, в нашем исследовании мы рассматриваем искренность как один из признаков прототипической ситуации проявления интереса, поскольку считаем, что она сопутствует выражению отношения к адресату с помощью как вербальных, так и невербальных средств.

2.3.7. Успешность речевого взаимодействия в прототипической ситуации проявления интереса

Согласно теории речевых актов, изложенных Дж. Остином, чтобы признать коммуникативный акт успешным, он должен отвечать ряду критериев [Остин, 1986]. Мы считаем, что данное утверждение справедливо и по отношению к проявлению интереса. Исследователи отмечают, что успешность речевого общения зависит не только от выбора говорящими языковых форм, но и от различных экстралингвистических (внеязыковых) факторов, которые имеют большое влияние на эффективность речевой коммуникации.

В первой главе нашего исследования нами был выделен ряд условий успешной коммуникации. Напомним, что к ним относятся следующие: коммуникативная заинтересованность партнеров; настроенность на кооперацию; способность партнера общения проникнуть в коммуникативный замысел говорящего; коммуникативная компетентность. Основываясь на собственном анализе нашего материала, мы считаем, что данный ряд условий может соотноситься, в частности, и с прототипической ситуацией интереса.

Интерес играет важную роль в ситуациях повседневного межличностного общения. Проявление интереса служит эффективным способом установления и поддержания гармоничных отношений между коммуникативными партнерами. Кроме того, интерес способствует бесконфликтному процессу коммуникации. В этой связи представляется необходимым разработать ряд принципов, правил и условий успешного речевого взаимодействия в прототипической ситуации проявления интереса.

Рассматривая проявление интереса с точки зрения эффективности или успешности, очевидно, что самый важный её критерий – это критерий *коммуникативной заинтересованности*. Для заинтересованности в общении нерелевантны такие факторы, значимые в других ситуациях, как:

- опыт и длительность знакомства (общаются родственники или близкие друзья, малознакомые или вообще ранее не знакомые друг другу люди);

- социальные отношения (отношения подчинённости или зависимости одного из собеседников от другого);
- эмоциональный фон в коммуникативной ситуации [Граудина, Ширяев, 1999, с. 523].

В любом случае коммуникативный акт не может состояться, если сообщение, подготовленное коммуникантом, не вызывает интереса у собеседника. При заинтересованности возникают сопутствующие интересу эмоции и чувства, такие как внимание, любопытство, удивление, беспокойство, озабоченность, сосредоточенность, озадаченность [Бондаревская, 2020], которые, ведут к успешной коммуникации. Рассмотрим пример, в котором адресант проявляет интерес:

(25) Г1 - *Кстати, что Пигасов, жив?*

Г2 - *Жив и, вообрази, женился на мещанке, которая, говорят, его бьет.*

Г1 - *Подделом! Ну, а Наталья Алексеевна здорова?*

Г2 - *Да.*

Г1 - *Счастлива?*

Г2 - *Да* [Тургенев, Рудин, 2003, с.144].

В данной ситуации диалог происходит в бытовой обстановке между Рудиным (Г1) и Лежневым (Г2), двумя бывшими приятелями, которые в юности вместе учились и посещали один кружок, вели беседы о литературе, философии, искусстве. Однако их дороги разошлись в связи с тем, что когда-то Лежнев рассказал о своей влюбленности, и Рудин начал активно вмешиваться в отношения пары, итогом послужила несостоявшаяся свадьба. Происходит случайная встреча, и между ними завязывается диалог. Первый говорящий выражает интерес в форме речевого акта вопроса (*что Пигасов, жив?*), второй говорящий охотно дает обратную реакцию в форме развернутого ответа (*Жив и, вообрази, женился на мещанке, которая, говорят, его бьет.*). Далее адресант задает еще пару вопросов, на которые адресат также отвечает. Поэтому представляется, что рассматриваемое речевое поведение коммуникантов носит кооперативный характер, так как адресант задает вопросы, адресат удовлетворяет его интерес.

Ещё одним важным, на наш взгляд, условием эффективной коммуникации в прототипической ситуации интереса является способность слушателя понять намерение (коммуникативную интенцию) говорящего.

В прототипической ситуации проявления интереса человек, испытывающий интерес, стремится удовлетворить свою потребность. В этой связи у него в сознании формируется определенное интенциональное состояние, которое ведет к вербализации речевой интенции интереса. Дж. Серль считает, что в интенциональном аспекте коммуникации для говорящего на первом месте находятся конвенциональные условия: стремясь добиться своей цели, ему следует вести себя так, чтобы слушатель сумел «опознать намерение добиться этой цели, получить результат» [Серль, 1986, с. 45]. Иными словами, говорящий прилагает усилия, чтобы привести слушателя к такому эмоциональному состоянию, при котором тот удовлетворит его потребность – удовлетворит интерес адресанта.

Стимулом к такому поведению адресанта является осознанная потребность. Модель ситуации проявления интереса, которая сформировалась на основе опыта предыдущих коммуникативных актов, с необходимостью вынуждает говорящего корректировать своё поведение таким образом, чтобы оно соответствовало ожиданиям слушателя и правилам, имеющим силу в конкретном сообществе. В то же время она позволяет ему предсказать ход развития диалога и даже оказать влияние на дальнейшее развитие коммуникативной ситуации.

Обратимся к примеру:

(26) Г1 - *You mean, Miss Marple, there are only Cedric and Emma left?*

Г2 - *Not Emma. Emma isn't a tall dark man. No. I mean Cedric and Bryan Eastly. I never thought of Bryan because he's fair. He's got a fair moustache and blue eyes, but you see — the other day ... she paused.*

Г1 - *Yes, go on, said Miss Marple. Tell me. Something has upset you very badly, hasn't it?*

Г2 - *It was when Lady Stoddart-West was going away. She had said good-bye and then suddenly turned to me just as she was getting into the car and asked:*

'Who was that tall dark man who was standing on the terrace as I came in?'
[Christie, 4:50 from Paddington, 2018, p. 25].

В данном примере разговор происходит между двумя пожилыми дамами: мисс Марпл (Г1) и миссис Мак-Гилликади (Г2), которая стала свидетелем убийства во время поездки на поезде. Адресант уточняет, правильно ли она интерпретировала полученную информацию (*You mean*), задавая уточняющий вопрос (*there are only Cedric and Emma left?*). Адресат дает развернутый ответ. Далее адресант пытается получить более подробную информацию и выражает свой интерес в форме повелительного наклонения (*go on, tell me*). Адресат удовлетворяет интенцию адресанта, поскольку дает ответную реакцию в форме подробного повествования случившегося. Таким образом, коммуникативную ситуацию можно считать успешной.

Мы разделяем точку зрения Д. Остина и П. Грайса, которые подчёркивают исключительную важность *кооперативных отношений* собеседников [Остин, 1986, с. 32-35; Grice, 1975 p. 45-47]. Вслед за ними, мы считаем, что кооперативность является одним из важнейших условий успешного речевого взаимодействия в исследуемой ситуации.

В прототипической ситуации в примере (27) проявления интереса поведение собеседников носит кооперативный характер, то есть интенции, мнения, оценки партнеров находятся в гармонии. Собеседники взаимно вежливы и стремятся избежать потенциально конфликтной ситуации:

(27) Г1 - *Did you have a good flight?*

Г2 - *Oh, yes. Quite good.*

Г1 - *No one awful sitting next to you?*

Г2 - *No. The seat was empty all the way to New York.*

Г1 - *I hope you'll be as lucky coming back. I miss you, darling.*

Г2 - *I miss you, too* [Rendell, *The Thief*, 2006, p.112].

В приведенном примере разговор происходит между возлюбленными по телефону. Молодой человек (Г1) интересуется, как долетела его девушка (Г2), интерес выражен в форме специального вопроса. Адресат (Г2) удовлетворяет интенцию собеседника и ответной репликой (*Oh, yes*), а далее дает оценку своему полету

(*Quite good*). Молодой человек продолжает интересоваться деталями перелета (*No one awful sitting next to you?*). Девушка (Г2) отвечает отрицательно (No), удовлетворяя интенцию собеседника, а далее дает развернутый ответ (*The seat was empty all the way to New York*), тем самым поддерживая диалог. Таким образом, речевое общение между коммуникантами носит кооперативный характер.

Однако отметим, что вежливое поведение не всегда служит ключом к успешной коммуникации. Нередко, несмотря на все усилия получить информацию и удовлетворить свой интерес, адресат испытывает раздражение, и ситуация общения может перейти в разряд конфликтной.

Вслед за Л.К. Граудиной и Е.Н. Ширяевым, мы считаем, что на эффективность коммуникации воздействуют внешние факторы: присутствие других людей, способ общения, эмоциональное состояние [Граудина, Ширяев, 1999].

Ещё одно условие успешного взаимодействия в прототипической ситуации проявления интереса – *коммуникативная компетентность*. Коммуникативная компетентность трактуется как «способность индивида решать языковыми средствами те или иные коммуникативные задачи в разных сферах и ситуациях общения <...> являет собой нерасторжимое единство двух компонентов – лингвистического и социального, связь определенного объема лингвистических и социальных знаний с умениями и навыками общения» [Шанский, 2010, с. 140]. Высокая коммуникативная компетентность делает речевое поведение человека более пластичным и позволяет выбирать из широкого спектра вербальных и невербальных средств именно те, что помогут лучше обозначить своё намерение.

Таким образом, коммуникативная ситуация проявления интереса эффективна тогда, когда знания собеседников (и значения) разделяются ими обоими.

Степень взаимопонимания определяется когнитивными способностями носителей языка и обстоятельствами ситуации. Человек в течение жизни постоянно взаимодействуя с другими людьми, накапливает свой индивидуальный опыт общения, что позволяет ему выбирать верную тактику общения.

В ситуации проявления интереса адресант подсознательно учитывает основные факторы общения, которые, в конечном счете, определяют его речевое поведение. Однако, несмотря на автоматизм речевого поведения, для успеха коммуникации всё же следует тщательно подбирать средства выражения интенции в ситуациях, способных потенциально спровоцировать конфликт [Иссерс, 2003]. Это справедливо и относительно коммуникативной ситуации проявления интереса: продумывание и прогнозирование ситуации может способствовать коммуникативному успеху. Например:

- (28) Г1 - *Ну, как ты чувствуешь себя сегодня?* — спросил он ласково.
 Г2 - *Сегодня ничего. Так, только маленькая слабость.*
 Г1 - *Надо беречься, голубка. Я ужасно боюсь за тебя* [Чехов, Дуэль, URL: <https://online-knigi.com/page/113939?page=40>].

В данной ситуации представлен диалог между сбежавшими из Петербурга на Кавказ возлюбленными. Мужчина (Г1) интересуется здоровьем своей сожительницы (Г2). Адресат удовлетворяет интенцию адресата развернутым ответом. Адресат при этом проявляет заботу по отношению к адресату (*Надо беречься, голубка*).

Подводя итог вышесказанному, можно заключить, что эффективное коммуникативное взаимодействие партнеров в ситуации проявления интереса определяется рядом условий успешности или эффективности:

- общность знаний и убеждений, разделяемых коммуникантами;
- способность прогнозировать и корректировать развитие ситуации и поведение своё и партнёра;
- следование нормам допустимого и правилам этикета, принятым в обществе;
- соблюдение искренности в высказываниях.

Нарушение условий успешности может привести к коммуникативной неудаче.

2.4. Непрототипическая ситуация проявления интереса

В предыдущих разделах мы определили ряд компонентов, которые образуют прототипическую ситуацию проявления интереса. Так, обязательным условием является наличие двух собеседников: адресанта и адресата. Первый, испытывая потребность в удовлетворении любопытства, обращается ко второму посредством высказывания в форме прямого или косвенного вопроса. При этом ситуацию можно считать прототипической, если интерес адресанта удовлетворен.

В повседневной жизни зачастую ситуация может не соответствовать прототипу, когда возникают и преобладают признаки, несвойственные прототипической ситуации. В таких случаях можно говорить о непрототипической ситуации. Когда, к примеру, намерения (интенции) адресата и адресанта не полностью или частично не соответствуют друг другу, не совпадают. Один из частных случаев – конфликтный характер поведения адресата, когда он удовлетворяет интерес адресанта по каким-либо причинам, несмотря на все усилия собеседника, например, может не услышать, прослушать, переспросить, уточнить информацию, ответить встречным вопросом.

Зачастую участники коммуникативной ситуации выбирают имплицитный способ выражения интереса. Как правило, коммуникативная компетенция позволяет партнерам верно интерпретировать такие высказывания благодаря личному коммуникативному опыту. Однако, мы относим такие ситуации к непрототипическим, поскольку они не соответствуют прототипу или соответствуют не в полной мере. Как мы уже отмечали, в процессе коммуникации вербальные и невербальные средства общения тесно взаимосвязаны. В частности, наше исследование предполагает, что в непрототипической ситуации проявления интереса зачастую именно реакция адресата выражена невербальным способом (пожимание плечами, молчание, пр.).

Таким образом, наличие признаков, общих для многих разновидностей ситуации проявления интереса, позволяет объединить их в *класс* ситуаций интереса. Внутри класса могут наблюдаться количественные и качественные различия от ситуации к ситуации по степени их соответствия прототипу. Приобретение новых

признаков или исчезновение базовых позволяет относить такие ситуации проявления интереса к непрототипическим.

Вокруг прототипической конструкции образуются ряды непрототипических конструкций, которыми говорящий категоризует свой опыт. Напомним, что в прототипической ситуации адресант вербально выражает интерес, а адресат вербально удовлетворяет его при соблюдении принципов искренности и успешности коммуникативного взаимодействия. Ситуации, которые отходят от этого базового набора признаков или дополняются появлением каких-то новых свойств и характеристик, мы относим к непрототипическим ситуациям проявления интереса. При этом можно утверждать, что непрототипических ситуаций множество, и все они характеризуются огромным количеством специфических черт. В этой связи построение схематических моделей непрототипических ситуаций проявления интереса, на наш взгляд, крайне затруднительно из-за многочисленных вариаций компонентов. На нашем материале мы выявили лишь несколько основных случаев:

- интерес адресанта получает имплицитное выражение;
- адресант выражает интерес за другого человека;
- интерес адресата выражен имплицитно;
- интерес служит способом привлечения внимания (способом начала коммуникации);
- адресант выражает интерес в форме переспроса или уточнения;
- адресат переключает интерес на другой объект (смена темы интереса) что сигнализирует о сбое коммуникации;
- адресант выражает интерес в форме просьбы;
- адресат реагирует на интерес невербальным способом;
- собеседники обмениваются встречными вопросами;
- адресант проявляет интерес – адресат не удовлетворяет его;
- адресант требует удовлетворить интерес;
- адресат невербально реагирует на проявленный интерес;
- интерес выражен в форме риторического вопроса.

Рассмотрим пример:

(29) Г1 - *Но скажите, кто же был этот подлец... который первый... ну, вы понимаете?..*

Г2 - *<...> — и она почти неожиданно для самой себя вдруг сказала резко: — Их много было. Я уже забыла. Колька. Митька. Володька, Сережка, Жоржик, Трошка, Петька, а еще Кузька да Гуська с компанией. А почему вам интересно?* [Куприн, Яма, URL: <https://ilibrary.ru/text/1336/p.29/index.html>].

В приведенном фрагменте диалог происходит между двумя девушками. Первому говорящему интересно узнать, как Любка (Г2) попала на путь проституции, при этом адресант выражает интерес в имплицитной форме (*кто же был этот подлец... который первый... ну, вы понимаете?..*). Однако, адресат улавливает скрытый смысл говорящего и отвечает на вопрос эксплицитным способом, при этом далее также продолжает диалог в форме вопроса (*А почему вам интересно?*), чтобы выяснить чем вызван интерес.

Обратимся к примеру с имплицитным интересом адресата:

(30) Г1- *Неужто на дуэль вас вызвать захотят?*

Г2 - *Ах! злые языки страшнее пистолета* [Грибоедов, Горе от ума, 2000, с. 23].

Данный диалог происходит между девушкой Софьей (Г1) и ее возлюбленным Алексеем Степановичем Молчалиным (Г2) в неформальной обстановке. Адресант хочет удовлетворить свой интерес и либо подтвердить, либо опровергнуть домыслы (*Неужто на дуэль вас вызвать захотят?*). Адресат имплицитно уходит от прямого ответа (*злые языки страшнее пистолета*). Однако данное высказывание мы интерпретируем как имплицитное логическое отрицание. Таким образом, считаем, что адресат удовлетворяет интенцию своего собеседника. Ответной реплике второго говорящего предшествует междометие (*Ах!*), которое зачастую может выражать от эмоции удивления до испуга. Таким образом, речевое поведение партнеров носит кооперативный характер, поскольку интенция адресанта удовлетворена.

В непрототипической ситуации проявления интереса коммуникативное поведение со стороны адресата может носить кооперативный характер, соответствуя в данном аспекте поведению адресанта или же характер конфликта. Адресант же выбирает линию кооперации: ему важно, чтобы его интерес был удовлетворен, он является заинтересованным лицом. Например:

(31) *G1 - Oh for God's sake! Parkland's voice combined anger with disgust.*

D'you think I don't know that? D'you think I haven't been around here long enough to know better than to use that word that way?

G2 - But you did use it, didn't you?

G1 - Maybe, just maybe, I did. I'm not saying yes, because I don't remember, and that's the truth. But if it happened, there was nothing meant. It was a slip, that's all [Hailey, Wheels, 2014, p. 23].

В рассматриваемом диалоге ситуация происходит в официальной обстановке – в кабинете директора завода. Статусно-ролевые позиции коммуникантов неравны. Разговор вызван докладной запиской в адрес мастера за то, что он оскорбил чернокожего рабочего. Диалог происходит между мастером (G1) и представителем профсоюза (G2). Первый говорящий стремится минимизировать возможные неблагоприятные последствия от полученной жалобы и выстраивает оборонительную тактику. Таким образом, ситуация оказывается на грани конфликта. Первый говорящий пытается оправдаться, при этом важно отметить его эмоциональное состояние, которое реализовано графически (*Ohl for God's sakel, Dyou, D'you*), а также авторской ремаркой (*voice combined anger with disgust*). Второй говорящий использует разделительный вопрос, который, помимо языковой функции запроса подтверждения высказанной говорящим пропозиции, выполняет психологические функции, связанные со всем содержанием диалога, основными из которых являются функция убеждения, а также функция проявления интереса. Первый говорящий практически соглашается, берёт вину на себя и тем самым удовлетворяет интерес своего собеседника. Таким образом, можно считать, что речевое поведение носит кооперативный характер. Интенция первого говорящего достигнута.

Поскольку именно в невербальной организации речевого поведения лежат разгадки эмоционально-психологической канвы интенций и отношений говорящих, нам представляется интересным проиллюстрировать пример непрототипической ситуации проявления интереса, выраженной невербальным способом. Например:

(32) *G1 - How did he die? I whispered.*

G2 - You don't know?

G1 - I shook my head. Silence. I turned toward her.

G2 - Murdered, she said [Coben, 2014, Six Years, p. 3].

Ситуация случается в формальной обстановке – на похоронах. Диалог происходит между мужчиной (G1) и официанткой (G2). Здесь важно дать контекст произошедшей ситуации. Истинный интерес приезда адресанта на похороны вызван не самим мероприятием, а сильными переживаемыми чувствами, эмоциями героя, который прилетел только для того, чтобы увидеть свою некогда возлюбленную, которая, по его мнению, будет присутствовать на похоронах ушедшего из жизни мужа. Его интерес подогревается тем, что рядом с гробом умершего стоит жена с детьми, но эта женщина не его некогда возлюбленная. Адресант испытывает сильное любопытство, и его интенция состоит в том, чтобы узнать, что произошло с умершим, и почему рядом с гробом стояла посторонняя для него женщина. Адресант выражает свой интерес в форме вопроса. Выбранный тон связан с темой мероприятия. Адресат испытывает эмоцию удивления и задает собеседнику встречный вопрос (*You don't know?*). Реакция адресанта выражена невербальным способом (*I shook my head. Silence*). Здесь следует отметить комбинированное использование двух невербальных компонентов – молчания и жеста (кивок), указывающих на то, что адресант соглашается. Адресат улавливает смысл невербального поведения адресанта и отвечает ему вербально (*Murdered*). Таким образом, рассматриваемые невербальные компоненты поведения адресанта в данной ситуации выполняют коммуникативную функцию, поскольку служат выражением его реакции и осуществляют процесс общения. Это подтверждает теорию Г.В. Колшанского, ко-

торый считает, что жесты и мимика как невербальные средства общения могут использоваться для снятия неоднозначности в конкретной ситуации общения [Колшанский, 2005].

Таким образом, проанализированные ситуации мы рассматриваем как непрототипические, поскольку они представляют собой отход от прототипа и имеют примесь других признаков, характеристик и свойств.

Подробнее непрототипические ситуации будут рассмотрены в третьей главе исследования.

ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

В прототипической ситуации проявления интереса человек, испытывающий рациональную потребность в знаниях, сформированную у него в сознании, испытывает интерес и сопутствующие ему чувства и эмоции (любопытство, внимание, сосредоточенность, беспокойство и др.) Благодаря наличию в сознании ментальной модели ситуации проявления интереса, говорящий корректирует собственное поведение так, чтобы отвечать ожиданиям адресата.

Прототипическая ситуация проявления интереса определяется как ситуация, которая включает в себя следующие признаки:

- субъект мыслительной деятельности (человек, испытывающий интерес);
- ментальный объект интереса в виде некоторой пропозиции;
- отношение субъекта к ментальному объекту;
- причина интереса;
- условие искренности;
- эксплицитность;
- вербальный способ выражения коммуникативных интенций;
- кооперативное речевое поведение.

При этом в прототипической ситуации субъект, проявляя интерес, опирается на нормы и правила поведения в обществе, разделяет знания и убеждения собеседника, корректирует коммуникативное поведение своё и партнёра, не отступая от принципа кооперации в общении.

Соблюдение данного набора условий ведет к успешному и эффективному коммуникативному взаимодействию в ситуации проявления интереса.

Нарушение условий успешности может привести к коммуникативной неудаче, что приведет, в свою очередь, к отходу от прототипа, и, соответственно, ситуация перейдет в разряд непрототипических ситуаций.

К непрототипическим ситуациям проявления интереса относятся следующие ситуации:

- интерес адресанта получает имплицитное выражение;

- адресант выражает интерес за другого человека;
- интерес адресата выражен имплицитно;
- интерес служит способом привлечения внимания (способом начала коммуникации);
- адресант выражает интерес в форме переспроса или уточнения;
- адресат переключает интерес на другой объект (смена темы интереса) что сигнализирует о сбое коммуникации;
- адресант выражает интерес в форме просьбы;
- адресат реагирует на интерес невербальным способом;
- собеседники обмениваются встречными вопросами;
- адресант проявляет интерес – адресат не удовлетворяет его;
- адресант требует удовлетворить интерес;
- адресат невербально реагирует на проявленный интерес;
- интерес выражен в форме риторического вопроса.

Выявленные ситуации относятся к непрототипическим, поскольку они имеют примесь признаков, характеристик и свойств (имплицитность, невербальное речевое поведение, неуспешность и др.), отличных от набора компонентов прототипической ситуации.

ГЛАВА III

СИСТЕМАТИКА КОММУНИКАТИВНЫХ СИТУАЦИЙ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА

3.1. Модель прототипической ситуации проявления интереса

В ходе диссертационного исследования нами было выделено четыре основных вербальных способа репрезентации речевого поведения адресанта в прототипической ситуации проявления интереса:

- 1) интеррогативы;
- 2) предложения (пропозитивы);
- 3) этикетные формулы;
- 4) комбинированное употребление этикетных формул интереса и свободных высказываний.

В прототипической ситуации проявления интереса речевое поведение адресанта наиболее часто реализуется с помощью вопроса, ориентированного на удовлетворение интереса. Задавая вопросы, мы не только проявляем интерес к самому собеседнику, но и пытаемся удовлетворить свою собственную любознательность и любопытство. Здесь уместно процитировать гениального ученого Альберта Эйнштейна, который придавал огромное значение наличию любознательности в структуре личности: «Важно не переставать задавать вопросы. Никогда не теряйте святой любознательности» [Miller, Pat, 1955, p. 62].

В английском языке традиционно выделяют пять типов вопросов: общий, специальный, альтернативный, разделительный и вопрос к подлежащему. В русском языке тоже есть своя классификация вопросов, однако она насчитывает от 2 до 11 типов [Золотова, 1982; Шахматов, 2001; Акимова, Вяткина, Казаков, 2009]. Важно отметить, что выбор того или иного синтаксического типа вопроса в большей степени зависит от того, какие именно задачи психологического воздействия на слушающего ставит говорящий в ходе процесса коммуникации.

Обратимся к примеру из англоязычной литературы:

(33) *G1 - Was he here last night?*

G2 - Yes, I believe he was.

G1 - What time was this?

G2 - About nine o'clock. I can't say I noticed the exact time [Chase, A Lotus For Miss Quon, 2011, p. 91].

В рассматриваемой ситуации диалог происходит между инспектором полиции (Г1) и опрашиваемым мужчиной (Г2) в неформальной обстановке. Первый говорящий интересуется вербально с помощью вопроса (*Was he here last night?*). Цель адресанта состоит в удовлетворении интереса, а именно, поиска информации, зацепок, улик, которые привели бы к закрытию дела. Второй говорящий реагирует ответной репликой (*Yes, I believe he was*), что является свидетельством того, что его собеседник достиг поставленной цели. Условия искренности соблюдены, поскольку адресанта, действительно, интересует запрашиваемая информация, а у адресата нет умысла ее скрывать. В данном фрагменте представлены два типа вопроса: общий и специальный. При этом специальный вопрос выступает в функции уточнения информации (*What time was this?*). Адресат отвечает на оба вопроса собеседника, то есть удовлетворяет интенции своего коммуникативного партнера. Соответственно, можно говорить о том, что поведение обоих участников общения имеет кооперативный характер. В целом, процесс коммуникации в приведенном примере мы считаем успешным. Таким образом, данную ситуацию мы относим к прототипической, поскольку она включает все признаки, которыми характеризуется прототипическая ситуация, а именно вербальное поведение, эксплицитность, условие искренности, стремление к кооперации, коммуникативная успешность.

Следует отметить, что речевое поведение коммуникантов в детективном жанре представляет особый интерес, поскольку у адресанта, выступающего, например, в роли полицейского, детектива, судьи, прослеживается четкая стратегия построения вопросов. Таким образом, адресат имеет больше возможностей прогнозировать ситуацию и строить коммуникацию в удобной для него позиции.

Еще одним важным этапом для формирования коммуникации является обмен мнениями, поскольку интерес в данном случае выступает посредником между адресантом и адресатом. Рассмотрим пример:

(34) *He smiled down at her with unconcealed pleasure. He was thrilled to see her back, and hugged her the moment he saw her.*

G1 - Did you have fun in London? he asked with interest just before the guests arrived.

G2 - It was fantastic. Thank you for letting me go.

<...>

G1 - How serious do you think her engagement is this time?

Her father asked, looking skeptical, and Christianna laughed.

G2 - Probably about as serious as the others. She says she's crazy about him, and she's planning the wedding. But I'm not buying the dress yet [Steel, H.R.H, 2007, p. 50].

Диалог разворачивается в неформальной обстановке между отцом, королем Лихтенштейна (Г1) и его дочерью (Г2). Цель адресанта состоит в том, чтобы, во-первых, проявить заботу и внимание, а, во-вторых, удовлетворить свой интерес и узнать, как его дочь провела время со своей двоюродной сестрой в Лондоне. Первый говорящий выражает интерес эксплицитным способом. Важно отметить, что сама по себе нейтральная структура специального вопроса (*Did you have fun in London?*) со стандартным порядком слов не передает всей полноты его психического состояния. Однако, за счет эмоционально окрашенной фразы (<...> *with interest*) автор показывает читателю эмоциональное состояние героя, его позитивную реакцию на то, что Дж. Серль называет положением дел в окружающем мире. Это еще раз отсылает нас к тому факту, что интенциональные состояния – это состояния, направленные и обладающие определенным психологическим модусом и интенсивностью.

Поведение собеседников носит кооперативный характер, поскольку первый говорящий отвечает второму говорящему, при этом давая свою оценку событиям (*It was fantastic*). Следует отметить, что адресат использует формулу вежливости

(*Thank you for letting me go*), что характеризует ее как вежливого и воспитанного человека. Далее адресант проявляет интерес к мнению дочери о серьезности намерений помолвки ее кузины, которая в будущем претендует на титул королевы Дании (*How serious do you think her engagement is this time?*). Первому говорящему удается достичь своей цели, поскольку второй говорящий охотно отвечает на вопросы, делится мнением, впечатлениями. Отметим наличие дружелюбного эмоционального тона диалога с долей иронии (*But I'm not buying the dress yet*). Эмоциональный фон и невербальные действия коммуникантов указывают на то, что условие искренности соблюдается (*He smiled down at her with unconcealed pleasure. He was thrilled to see her back, and hugged her the moment he saw her.*)

Как видим, интенции коммуникативных партнеров находятся в гармонии, а речевое поведение носит кооперативный характер. Это позволяет нам характеризовать коммуникативное взаимодействие собеседников как успешное. Следовательно, наличие проанализированных признаков позволяет отнести данную ситуацию к прототипической.

В процессе коммуникации собеседники часто обмениваются мнениями и впечатлениями не только о событиях, но и о людях. Например:

(35) Г1 - *Один человек сказал мне, что вера - выдумка, а ты что скажешь?*

Г2 - *Скажу, - отвечает, - что не знал человек, о чём говорит, ибо вера великое чувство и созидающее! А рождается она от избытка в человеке жизненной силы его; сила эта - огромна суть и всегда тревожит юный разум человеческий, побуждая его к деянию* [Горький, Исповедь, URL: https://dom-knig.com/read_95812-79#].

В данной ситуации диалог проходит в бытовой обстановке между главным героем Матвеем (Г1), которого волнует вопрос о подлинности религии и веры и стариком (Г2). Адресанту (Г1) интересно узнать мнение собеседника (Г2). При этом первый говорящий выражает свой интерес вербально эксплицитным способом, апеллируя к другой личности (*Один человек сказал мне*) в форме открытого вопроса (*вера - выдумка, а ты что скажешь?*). Данный тип вопроса требует от собеседника развернутого ответа и каких-либо пояснений. Адресат выражает свое

мнение, тем самым удовлетворяет интерес своего собеседника. Условие искренности в данном фрагменте диалога соблюдается. В целом, речевое поведение коммуникантов носит кооперативный характер, поскольку их интенции и оценки находятся в гармонии. Таким образом, коммуникативную ситуацию можно считать успешной. Соответственно, такие признаки, как вербальное кооперативное поведение, эксплицитность, искренность, успешность позволяют отнести проанализированную ситуацию к прототипической.

Одним из частых случаев реализации проявления интереса в коммуникативной ситуации является интерес в форме предложения.

В следующем примере:

(36) Г1 - *It's wonderful! I cried.*

Your merits should be publicly recognized. You should publish an account of the case. If you won't, I will for you.

Г2 - *You may do what you like, Doctor, he answered* [Doyle, *A Study in Scarlet*, 2011, p. 129].

цель доктора Уотсона (Г1) состоит в том, чтобы заслуги Шерлока Холмса (Г2) получили широкую огласку и были оценены обществом. Первый говорящий выражает интерес вербально эксплицитным способом в форме повелительного наклонения (*Your merits should be publicly recognized. You should publish an account of the case*). Затем адресант использует форму пропозитива (*If you won't, I will for you*), предлагая свою помощь. Условие искренности соблюдается, поскольку адресант действительно восхищен профессионализмом раскрытия убийства (*It's wonderful! I cried*), тем, как детально был произведен анализ и поиск адресатом. Адресат соглашается на предложение своего собеседника (*You may do what you like, Doctor*). В целом, речевое поведение носит кооперативный характер, поскольку собеседники поддерживают диалог, адресант выражает интерес в форме пропозитива, адресат не препятствует. Коммуникативное взаимодействие собеседников мы характеризуем как успешное, поскольку цель адресанта удовлетворена. Таким образом, наличие указанных выше признаков позволяет нам считать данную ситуацию прототипической.

Обратимся к иллюстрации примера из русской художественной литературы:

(37) Г1 - *Садитесь, господа, — сказал он, вставая и не обращая внимания на гостей, уходя в палатку. — Выпить не хотите ли? Портерку, может быть?* — *сказал он оттуда.*

Г2 - *Не мешает, Василий Михайлыч!* [Толстой, Севастопольские рассказы, URL: <https://ilibrary.ru/text/1161/p.26/index.html>.].

В рассматриваемой ситуации диалог происходит между обозным офицером (Г1) и гостем (Г2), который заехал узнать, где стоит полк. Интерес первого говорящего носит вербальный характер и выражен в форме закрытого вопроса (*Выпить не хотите ли?*), а далее следует вопрос в форме уточнения (*Портерку, может быть?*). Данные вопросы, выраженные эксплицитным способом, характеризуют адресата как человека вежливого и гостеприимного, так как проявленный им интерес в форме вопросов служит своего рода предложением выпить. В свою очередь, второго говорящего можно также характеризовать как человека вежливого, поскольку он обращается к собеседнику по имени отчеству (<...>, *Василий Михайлыч!*), что служит показателем уважения. Адресат принимает предложение собеседника (*Не мешает*). Таким образом, можно заключить, что речевое поведение коммуникантов является кооперативным, а взаимодействие между ними можно считать успешным. Следовательно, на наш взгляд, данная ситуация является прототипической, поскольку характеризуется наличием соответствующих ей признаков.

Во всех приведенных выше примерах способ синтаксического оформления состояния интереса в прямой речи без описания невербальных средств представляется самым эмоционально нейтральным.

В английском языке более интересными примерами в данном аспекте можно считать разделительные вопросы, а в русском языке вопросы для обдумывания. Такого типа вопросы отсылают партнера по коммуникации к размышлению, обдумыванию полученной ранее информации, а также способа реагирования. Таким образом, собеседник имеет возможность вносить свои собственные коррективы в уже изложенную кем-то ранее позицию. Обратимся к примеру:

(38) Г1 – *А думали ли вы когда-нибудь о том, что и машина в свою очередь изобретает... вернее сказать, вырабатывает нужного ей человека...*

<...>

Г2 - *Благодарю покорно! — сказала она. — Хорош ваш будущий строй... без прислуги! Я лучше согласна остаться при старом...* [Короленко, Без языка, 1979, с. 33].

Представленный диалог происходит между ученым (Г1) и старой барыней (Г2), которая недовольна поведением Анны, попавшей ей в услужение. В ответ на ее жалобы и недовольства первый говорящий выражает интерес эксплицитно в форме вопроса, в котором уже содержится устоявшаяся позиция (<...> *и машина в свою очередь изобретает... вернее сказать, вырабатывает нужного ей человека... <...>*). Второй говорящий вместо односложного ответа «да» либо «нет» высказывает свое мнение (*Я лучше согласна остаться при старом...*). Речевое поведение собеседников можно считать кооперативным, а коммуникативное взаимодействие успешным, поскольку интенция адресанта удовлетворена. При этом следует отметить эмоциональное состояние адресата, который явно испытывает раздражение, выражая сарказм (*Благодарю покорно!*) в форме восклицания. Следовательно, психологический фон позволяет говорить о соблюдении условия искренности между коммуникантами. Таким образом, мы относим данную ситуацию к прототипической.

Проанализированный в ходе исследования корпус примеров позволяет нам считать, что реализация интереса часто происходит путем этикетных формул. В современном обществе речевой этикет играет важную роль и является неким отражением деятельности и поведения человека. Так, интерес актуализируется в форме вопросов и предложений, закрепленных этикетом. Кроме того, именно этикет служит средством, способствующим реализовать коммуникативные интенции интереса и достичь цели говорящего в аналогичных или схожих ситуациях межличностного общения, в частности этикет содействует удовлетворению интереса. Рассмотрим пример:

- (39) *G1 - Well, miss, we've got a long journey together. Suppose we exchange names. Mine's Peters, and this is my wife Amy.*
G2 - Mine's Coral Musker [Greene, Stamboul Train, 2010, p. 8].

В представленном примере ситуация коммуникативного общения носит неофициальный характер. Целью первого говорящего является знакомство с попутчиком. Адресант эксплицитным способом предлагает познакомиться, узнать имя попутчицы (*Suppose we exchange names*). Использование в качестве формы вежливого обращения «*miss*» говорит о том факте, что говорящий образованный и воспитанный человек. Следуя и далее правилам этикета, адресант сначала представляет себя, а затем свою жену и тут же аргументирует интенцию знакомства тем, что их ждет долгое путешествие впереди. Условия искренности соблюдены, так как адресант сам предложил познакомиться, а попутчица ответила взаимностью. Поведение второго говорящего носит кооперативный характер, поскольку она в ответ называет свое имя. Таким образом, речевое поведение собеседников находится в гармонии, соответственно, коммуникативное взаимодействие партнеров мы характеризуем как успешное. Следовательно, такие признаки, как эксплицитность, вербальность, стремление к кооперативному взаимодействию, искренность, успешность позволяют считать данную ситуацию прототипической.

В английском языке интенциональное состояние интереса передает различные интеллектуальные состояния (*wonder, interested, curious*) в сочетании с глаголами ментальной семантики, выражающими такие волонкативные состояния, как необходимость и желание (*like, want, need*). При этом нельзя не отметить, что, с одной стороны, являясь в какой-то степени синонимичными и поэтому в принципе взаимозаменяемыми, тем не менее, эти лексемы передают различные оттенки значения, т.е. различные оттенки психологического модуса рассматриваемого состояния. Обратимся к примеру:

- (40) *G1 - Dirk stopped the tape and looked at Richard's face which for the second time that day was pale and shock.*
I would be interested to know exactly what it was that possessed you to climb into Miss Way's flat last night,' said Dirk, 'and why.

G2 - Richard didn't respond — he was continuing to stare at the tape recorder in some confusion. Then he said in a shaking voice, there was a message from Gordon on Susan's tape. He phoned from the car. The tape's in my flat. Dirk, I'm suddenly very frightened by all this [Adams, Dirk Gently's Holistic Detective Agency, 2016, p. 165].

В данном фрагменте ситуация общения носит официальный характер. Интерес является ретроспективным. Следователь (Г1) интересуется, что побудило Ричарда проникнуть в чужой дом (Г2). Интенция первого говорящего выражена в форме утвердительного предложения эксплицитным способом (*I would be interested to know <...>*), в котором содержится само слово «интересоваться, быть заинтересованным». Ответная реплика второго говорящего, а также невербальное сопровождение (*Richard didn't respond – he was continuing to stare at the tape recorder in some confusion. Then he said in a shaking voice, < ...>*) показывают, что адресанту удастся получить информацию, соответственно, он достигает своей цели. Эмоциональный фон данной ситуации позволяет считать, что условие искренности соблюдается. Коммуникативная ситуация переходит из потенциально конфликтной в кооперативную. В представленной ситуации интерес адресанта удовлетворен (*He phoned from the car. The tape's in my flat*), что позволяет считать взаимодействие коммуникантов успешным.

Отметим особенность детективного жанра при рассмотрении интенционального состояния интереса, так как интерес детектива не всегда может быть удовлетворен немедленно, чаще всего интерес носит долговременный характер. Пытаясь раскрыть дело, детективу приходится разгадывать интересные загадки, строить логические цепочки, угадывать последующие действия, допрашивать свидетелей, очевидцев, жертв, задавать вопросы залу присяжных.

В русском языке интенциональное состояние интереса может также передавать различные интеллектуальные состояния (*любопытно, интересно*) в сочетании с глаголами ментальной семантики, такими как *узнать, полагать, понять*, а также с глаголами восприятия, такими как *увидеть, услышать* и другими. Рассмотрим пример из русской художественной литературы:

- (41) Г1 - *Любопытно бы знать, – сказал философ, – если бы, например, эту брику нагрузить каким-нибудь товаром – положим, солью или железными клинами: сколько потребовалось бы тогда коней?*
 Г2 - *Да, – сказал, помолчав, сидевший на облучке козак, – достаточное бы число потребовалось коней* [Гоголь, Вий, 2009, с.372].

Диалог происходит между философом (Г1) и казаком (Г2) в неформальной обстановке. Первый говорящий выражает свой интерес в форме вопроса, которому предшествует вербально выраженное чувство любопытства, являющееся компонентом *интереса*, в сочетании с ментальным глаголом «знать». Адресанту интересно количество лошадей, которое бы понадобилось при загрузке различным товаром. Второй говорящий поддерживает беседу и отвечает на вопрос адресанта (*достаточное бы число потребовалось коней*). Речевое поведение коммуникантов можно считать кооперативным, поскольку собеседник дает обратную реакцию, хотя и не называет конкретное количество, поскольку, скорее всего, это связано с отсутствием знания. В целом, коммуникативное взаимодействие обоих партнеров можно характеризовать как успешное. Чувство любопытства (*Любопытно бы знать*) служит маркером того, что условие искренности соблюдается. Следовательно, наличие признаков проанализированной ситуации позволяют сделать вывод, что ситуация является прототипической.

Оптимально выбранные языковые средства, направленные на коммуникативную задачу в конкретной ситуации, служат залогом успешного и эффективного взаимодействия [Степанов, 1981, с. 325]. В этой связи считаем необходимым рассмотреть еще один интересный случай реализации проявления интереса в форме усеченного вопроса:

- (42) Г1 - *Профессия?*
 Г2 - *Слесарь.*
 Г1 - *Вы не из жидов? Не выкрест?*
 Г2 - *Нет. Я думаю...*
 Г1 - *Мне неинтересно знать, что вы думаете. В ссылке были?*
 Г2 - *Да, был* [Шолохов, Тихий Дон, 2014, с.186].

В приведенной ситуации диалог происходит между молодым следователем, чиновником из казачьих дворян (Г1) и допрашиваемым (Г2). Ситуация носит официальный характер, поскольку следователь прибыл в хутор после драки на мельнице для допроса. Первый говорящий выражает интерес, задавая вопросы в усеченной форме (*Профессия? Не выкрест? В ссылке были?*). Второй говорящий отвечает на все заданные вопросы, следовательно, можно считать, что речевое поведение коммуникантов является кооперативным. Цель следователя заключается в том, чтобы получить информацию и найти виновных. Здесь эмоциональный интерес перекликается с интересом-выгодой, извлекаемой пользой. Поскольку допрашиваемый ответил на все вопросы следователя (*Слесарь. Нет. Да, был*), то можно считать, что интенция адресанта удовлетворена. Соответственно, речевое взаимодействие мы характеризуем, как успешное. Рассмотренную ситуацию мы относим к прототипической, поскольку она содержит характерные ей признаки, а именно эксплицитность (вербальность), кооперативность, успешность.

В русском языке нам также встречались ситуации, в которых интенциональное состояние интереса выражено в форме предложения продолжения какого-либо действия. Например:

(43) Г1 - *Давайте же поговорим, – сказала она, подходя к нему. – Как вы живете? Что у вас? Как? Я все эти дни думала о вас, – продолжала она нервно, – я хотела послать вам письмо, хотела сама поехать к вам в Дилляж, и я уже решила поехать, но потом раздумала, – бог знает, как вы теперь ко мне относитесь. Я с таким волнением ожидала вас сегодня. Ради бога, пойдёмте в сад.*

Они пошли в сад и сели там на скамью под старым кленом, как четыре года назад. Было темно.

Г1 - Как же вы поживаете? – спросила Екатерина Ивановна.

Г2 - Ничего, живем понемножку, – ответил Старцев [Чехов, Ионыч, URL: https://dom-knig.com/read_50617-8.].

Диалог происходит между молодой девушкой (Г1) и молодым врачом (Г2) в неофициальной обстановке. Адресант выражает интерес эксплицитно к объекту

своей влюбленности и предлагает поговорить (*Давайте же поговорим*), далее следует череда вопросов, которая служит проявлением сильного интереса, любопытства, желания получить информацию о жизни своего собеседника. Условие искренности соблюдается, что можно наблюдать, исходя из эмоционального фона первого говорящего, которая испытывает и интерес, и трепет, и волнение (*Я все эти дни думала о вас, .. я хотела послать вам письмо, хотела поехать к вам в Деляж*) и эксплицитно выражает свои эмоции и чувства, рассказывая о своих намерениях. Далее следует авторская ремарка о переходе в сад, то есть адресат принимает приглашение, а соответственно, удовлетворяет интерес адресанта. Первый говорящий продолжает задавать вопросы, ответная реплика собеседника, однако, очень скудная (*Ничего, живем понемножку*) на столь пылкие расспросы. Тем не менее, речевое поведение собеседников можно считать кооперативным, а коммуникацию – успешной. Таким образом, проанализированная ситуация позволила выделить ряд признаков, согласно которым данную ситуацию мы характеризуем как прототипическую.

Корпус проанализированных нами примеров показал, что в прототипической ситуации проявления интереса речевое поведение адресанта носит кооперативный характер, а взаимодействие с коммуникативным партнером является успешным. Проявление интереса со стороны адресанта выражается вербально эксплицитным способом. Воздействие на собеседника, по большей части, осуществляется при помощи интеррогативов (вопросов), повелительного наклонения и пропозитивов (предложений) в этикетной форме в функции интереса. В ситуации проявления интереса достаточно бывает задать вопрос в усеченной форме. Однако, отметим, что чем сильнее у человека интерес, тем его вопрос носит более развернутую форму в сочетании со свободным высказыванием, которое в такой ситуации усиливает воздействие на адресата и служит достижению интенции. Кроме того, прототипическая ситуация проявления интереса характеризуется наличием условия искренности.

3.2. Непрототипические ситуации проявления интереса

Непрототипических ситуаций проявления интереса существует множество. Из нашего корпуса примеров нам удалось выделить 7 основных моделей. Рассмотрим их подробнее.

Модель 1 «Адресант выражает интерес имплицитным способом»

Говорящий, выбирая имплицитный способ высказывания, рассчитывает не только на способность адресата раскрыть истинный смысл сказанного, но и предполагает, что слушающий верно его интерпретирует. Слушающий, в свою очередь, воспринимая адресованное ему высказывание, привносит в него свои ситуативные, основанные на собственном опыте, эмпирические знания, то есть воспринимает его в соответствии со своим собственным опытом. Таким образом, между сказанным и услышанным могут появляться новые выводимые смыслы, которые привносят яркие краски в наше речевое общение.

Рассмотрим пример:

(44) *G1 - Nothing, really, I said, 'except ... I suppose you've never come across the name of Henri Nanterre?*

Everyone watched him while he pondered, the princess with rapidly shapering interest (a), Litsi and Danielle with smile curiosity (b), Beatrice with seeming alarm (c).

G2 - Who is he? he asked.

G1 - My husband's business partner, the princess said. Dear Lord Vaughnley, do you know of him?

G2 - Lord Vaughnley was puzzled but slowly shook his big head. 'I can't recall ever...' [Francis, Bolt, 2005, p. 139].

В данном диалоге гости принцессы обсуждают угрозы, поступающие ей от шантажиста, который пытается вынудить великосветскую особу принять немислимое решение. Жокей принцессы (Г1), ведущий расследование, задает одному из гостей (Г2) вопрос в имплицитной форме (*I suppose you've never come across the name of Henri Nanterre?*), и, тем самым, приводит его в состояние размышления. Гости

смотрят на него в ожидании ответа, проявляя родственные эмоциональные состояния: принцесса – внезапно пробудившийся интерес (а), Литси и Даниэль – простое любопытство (b), а Беатрис – явную тревогу (с). Хочется акцентировать внимание на том, что данный фрагмент взят из детективного романа, в этой связи реакции персонажей представляют большой интерес для читателя, поскольку они толкают его на разные догадки и предположения. В данном отрывке невербальное поведение коммуникации выражено взглядом. Каждый взгляд описан по-своему. Невербальные компоненты сопровождают речь и усиливают интерес, выполняя при этом эмотивную, экспрессивную и репрезентативную функции. Важно отметить, что довольно часто рассматриваемые состояния не имеют четких границ и могут легко трансформироваться друг в друга. Здесь мы можем наблюдать и невербальную реакцию адресата (*shook his big head*) в совокупности с вербальной коммуникацией. В процессе общения происходит смена коммуникативных ролей – говорящий становится слушающим, и, наоборот, что говорит о стремлении к кооперативному характеру диалога. Однако интенции коммуникантов находятся не в гармонии, поскольку интерес не удовлетворен (*Lord Vaughnley was puzzled but slowly shook his big head. 'I can't recall ever ...'*). Соответственно, коммуникативная ситуация является неуспешной.

Таким образом, признаки имплицитности, невербального поведения, неуспешности позволяют отнести данную ситуацию к непрототипической.

Зачастую имплицитный интерес сложно распознать, поэтому собеседнику приходится задавать уточняющие вопросы. Например:

(45) G1 - *I'm getting kind of sick of the big firm, Dad, I said as we sat by the third tea, waiting for the foursome ahead to clear.*

G2 - *What's that supposed to mean?*

G1 - *Means I'm tired of what I'm doing.*

G2 - *Welcome to the real world. You think the guy working a drill press in a factory doesn't get tired of what he's doing? At least you're getting rich. Are you changing jobs?*

G1 - *Thinking about it.*

G2 - *Where are you going?*

G1 - *I don't know. It's too early. I haven't been looking for another position.*

G2 - *Then how do you know the grass is greener if you haven't been looking?*

He picked up his ball and walked off [Grisham, The Street Lawyer, 2003, p. 67-68].

В приведенном примере ситуация общения происходит в неформальной обстановке – сын приехал в гости к родителям, чтобы сообщить о том, что собирается уволиться. Таким образом, интенция адресанта состоит в том, чтобы, во-первых, сообщить о своем намерении уволиться, а, во-вторых, услышать их мнение по этому поводу. При этом сын (G1) имплицитно говорит отцу о своем намерении уйти с работы (*I'm getting kind of sick of the big firm*). Отец (G2) задает уточняющий вопрос также имплицитно (*What's that supposed to mean?*), ожидая прямого развернутого ответа от собеседника.

Эмоциональный тон раздражения и негодования становится очевиден по ответной реплике адресата (*Welcome to the real world*). Интенция второго говорящего направлена на устранение потенциального негативного эффекта от будущего действия первого говорящего, поэтому в качестве первого аргумента против смены работы отец задает вопрос в форме умозаключения (*You think the guy working a drill press in a factory doesn't get tired of what he's doing?*), а затем приводит второй аргумент, почему нужно сохранить работу (*At least you're getting rich*). Однако, на самом деле, второму говорящему неинтересно получить ответ от своего собеседника, его целью является переубедить сына от необдуманного поступка. Далее адресат задает уточняющий эксплицитный вопрос для того, чтобы убедиться в правильности понимания ситуации (*Are you changing jobs?*), а затем еще один вопрос в эксплицитной форме (*Where are you going?*) в надежде узнать, в какую сферу собрался собеседник. Первый говорящий отвечает (*I don't know. It's too early. I haven't been looking for another position*). Таким образом, можно считать, что общение имеет кооперативную направленность, однако присутствует негативный эмоциональный тон, который может привести к конфликтной ситуации. Вторым говорящим снова

имплицитно выражает свои мысли, в которых интерес представлен в форме риторического вопроса (*Then how do you know the grass is greener if you haven't been looking?*). В данном фрагменте диалога, мы считаем, что вопрос не направлен на удовлетворение интереса – получение ответа. Данный пример демонстрирует интерес, вербализованный с помощью вопросов. Рассматриваемую ситуацию мы относим к неуспешной, поскольку адресат невербально прекращает разговор (*He picked up his ball and walked off*), покинув место общения.

Таким образом, проанализированную ситуацию мы относим к непрототипической, поскольку, во-первых, интерес выражен имплицитно, во-вторых, интерес сопровождается негативными эмоциями, в-третьих, прекращение диалога характеризует признак неуспешности в данном контексте.

Нередко имплицитный интерес скрыт в различного рода эмоциях. Обратимся к примеру:

(46) Г1 - *В сущности, твой Петр Евстигнеев кулак и привык только считать гроши!* – присовокупил он вполголоса.

Г2 - *Пожалуйста, папа, не говорите так,* – остановила его дочь.

- Я люблю этого человека и не позволю никому об нем дурно отзываться.

Говоря это, Елизавета Николаевна вся вспыхнула даже.

Г1 - *Что ж, это семейный разговор был...* – возразил было граф.

Г2 - *А я и семейного разговора такого не желаю иметь,* – подхватила дочь.

Г1 - *Граф замолчал* [Писемский, Мещане, URL: https://domknig.com/read_379657-9].

В приведенном примере демонстрируется разговор между отцом (Г1) и дочерью (Г2), который происходит в бытовой обстановке. Адресант заинтересован в том, чтобы подобрать выгодную партию для вдовствующей дочери, поэтому пытается завести с ней разговор на эту тему, выражая недовольство по поводу ее избранника (*твой Петр Евстигнеев кулак и привык только считать гроши!*). Таким образом, недовольство и возмущение служат имплицитным способом для начала диалога на интересующую адресанта тему. Адресат не желает говорить на тему

своей личной жизни. В связи с этим ее интерес состоит в том, чтобы прекратить диалог и сопровождается негативными эмоциями. Однако, здесь интерес логичнее рассматривать как средство вербализации концепта «выгода»². Адресат выражает интерес в форме просьбы (*Пожалуйста, папа, не говорите так*), аргументируя тем, что она испытывает чувства к своему возлюбленному (*Я люблю этого человека*), с целью прекращения диалога на тему личной жизни адресата. Таким образом, интерес вызван собственной выгодой адресата, которая заключается во избежание конфликта.

Первый говорящий пытается смягчить потенциально конфликтную ситуацию путем довода семейного разговора (*Что ж, это семейный разговор был*). Однако, второй говорящий повторяет свою интенцию о прекращении разговора. При этом стоит отметить, что интерес в данном контексте вызван негативными эмоциями, так как интерес вызван желанием прекращения диалога на тему личных отношений дочери. В тексте дана авторская ремарка невербального поведения собеседника (*Граф замолчал*).

Данный пример показывает, что для первого говорящего этот диалог оказался неуспешным, а для второго говорящего, наоборот, успешным. Следовательно, интенции и оценки собеседников находятся не в гармонии. Таким образом, данную ситуацию мы характеризуем как непрототипическую, поскольку интерес выражен в имплицитной форме и вызван негативными чувствами и эмоциями, носит конфликтный характер, присутствует невербальное поведение, а также присутствует признак неуспешности со стороны адресанта.

Как мы уже отмечали в разделе 3.1., интенциональное состояние интереса передает различные интеллектуальные состояния (*wonder, interested, curious* в ан-

² Проспективное извинение – извинение, произносимое Говорящим с целью смягчения ущерба, который он собирается нанести собеседнику своим вербальным или невербальным поведением, служит предотвращению возможного конфликта и характеризует говорящего как вежливого человека, соблюдающего общественные нормы, принятые в данном сообществе [Гуфанова, 2010, с.19].

глийском языке и *интересно, любопытно* в русском) в сочетании с глаголами ментальной семантики, передающими такие волюнтативные состояния, как необходимость и желание (*like, want, need* в английском языке и *хотеть, желать, узнать, понять, выяснить* в русском), в том числе и в рамках косвенных речевых актов. Являясь в какой-то степени синонимичными, эти лексемы передают различные оттенки психологического модуса интенционального состояния интереса. Рассмотрим еще пример:

(47) *G1 - I've been wondering who let the paparazzi staking out number eighteen know that Deeby wasn't going to be there for hours? Someone tipped them off; that's why they'd left the street before Lula fell.*

G2 - Yeah? I dunno, said Kolovas-Jones [Galbraith, The Cuckoo's Calling, 2013, p. 110].

Диалог происходит в неформальной обстановке между детективом (Г1) и водителем (Г2) погибшей девушки. В приведенном примере проявление интереса реализуется имплицитно посредством косвенного речевого акта в форме вопроса (*I've been wondering who let the paparazzi staking out number eighteen know that Deeby wasn't going to be there for hours?*) Следует отметить, что использование времени Present Perfect Progressive вербализует протяженность интенционального состояния во времени, что, естественно, служит средством манипулирования для профессиональных интересов частного детектива с целью получения информации. Также интерес выражается путем глагола «to wonder», который является полным синонимом глагола «to interest». Ответная реплика адресата (*Yeah? I dunno*) показывает, что он (Г2) не владеет информацией. Соответственно, речевое поведение нельзя назвать кооперативным, а взаимодействие коммуникантов успешным, поскольку интенция адресанта не удовлетворена.

Итак, проанализированную ситуацию мы относим к непрототипической, поскольку интерес выражен в имплицитной форме, ситуация не носит кооперативный характер, присутствует признак неуспешного коммуникативного взаимодействия.

Для комплексности понимания интенционального состояния интереса рассмотрим фрагмент диалога с косвенным речевым актом в сочетании с глаголом

ментальной семантики, передающим волюнтативное состояние необходимости, желания, заинтересованности:

(48) *G1 - I need to see you in person, honey.*

Dad asked me to come down to the Lower East Side that evening.

- And if it's not too much trouble, he added, could you stop on your way and pick up a bottle of vodka?

G2 - Oh, so that's what this is about.

G1 - No, no honey. I do need to talk to you. But I would appreciate some vodka. Nothing fancy, just the cheapest rotgut they have, a pint would be fine.

A fifth would be great. [The Glass Castle, Jeannette Walls, 2006, p. 277].

В приведенной коммуникативной ситуации отец (G1) имплицитно выражает интерес в личной встрече (*I need to see you in person*) с дочерью, добавляя уменьшительно-ласкательное слово (*honey*) для того, чтобы сгладить резкость тона дочери, которая хотела бы все обсудить по телефону. Диалог происходит в неформальной обстановке. Далее адресант в вежливой форме просит купить ему бутылку водки, интерес выражен в форме просьбы. Эмоциональный тон ситуации резко отрицательный, дочь (G2) явно испытывает досаду в ответной реплике (*Oh, so that's what this is about*). Соответственно, в данной ситуации принцип кооперации нарушается, что, в свою очередь, приводит к неуспешному коммуникативному взаимодействию. Адресат пытается сгладить потенциальный конфликт, обращаясь к собеседнику (*honey*), а также выражает сильный интерес во встрече с помощью модального глагола с усилительной конструкцией (*I do need to talk to you*). Психологический модус его состояния явно выражен в глаголе *need*, при этом семантика этого глагола передает и достаточно сильную интенсивность интенционального состояния интереса. Истинный же интерес встречи отца с дочерью связан с тем, что он хочет сообщить ей о том, что смертельно болен и ему осталось жить несколько недель.

В данной ситуации не соблюдается ряд принципов, характерных для прототипической ситуации проявления интереса. В частности, данная ситуация содер-

жит такие отклонения от прототипичности, как имплицитность, нарушение кооперации, неуспешность в связи с проявлением резко отрицательных эмоций, что позволяет отнести ее к непрототипической.

Причина довольно широкого использования имплицитности (косвенно-речевых актов) при выражении интереса лежит в специфике английского языкового менталитета, которую предполагает косвенный характер выражения коммуникативных интенций. В настоящее время имеется большое количество исследований, в которых отмечается, что англичане предпочитают не сообщать о своих коммуникативных намерениях прямо, зачастую совершают одно речевое действие, воспользовавшись другим. В исследованиях указывается, что частое употребление косвенных речевых актов подчеркивает языковую приверженность англичан к стратегиям вежливости и дистанцирования, характерных для их менталитета [Борисова, Мартынянов, 1999; Кашичкин, 2003; Барышева, 2016]. Тем не менее, несмотря на широкое употребление англичанами косвенных речевых актов, это не исключает наличия эксплицитности в английском языке, поскольку большую роль будут играть такие факторы, как тема проявленного интереса, роли (учитель-ученик, родитель-ребенок, начальник-работник), место, которые как бы заведомо требуют эксплицитного вопроса и подразумевают эксплицитную форму ответа.

Обратимся к иллюстрации примера на русском языке:

(49) Г1 - *Я хотел бы, – с невыразимой сыновней любовью закончил Остап, – найти что-нибудь из мебели папаши, чтобы сохранить о нем память. - Не знаете ли вы, кому передана мебель из папашиного дома?*

Г2 - *Сложное дело, – ответил старик, подумав, – это только обеспеченному человеку под силу...* [Ильф, Петров, Двенадцать стульев, 2008, с.97].

В представленном фрагменте диалог происходит между «великим комбинатором» Остапом Бендером (Г1) и стариком (Г2). Находясь в поиске стула гамбовского гостиного гарнитура, в котором спрятаны бриллианты, первый говорящий выражает интерес вербально в вежливой форме (*Не знаете ли вы*), аргументируя свой вопрос благими намерениями (*найти что-нибудь из мебели папаши, чтобы*

сохранить о нем память) и чувствами (*с невыразимой сыновней любовью*). Адресант задает вопрос имплицитным способом, используя собирательное существительное (*мебель*), поскольку истинная цель адресанта состоит в том, чтобы выяснить местонахождение конкретного стула. Таким образом, условие искренности не соблюдается. При этом, здесь важно отметить психологическое состояние адресанта, который испытывает сильное желание в получении информации и целый комплекс родственных эмоциональных состояний. Адресат ответной репликой не удовлетворяет интенцию собеседника (*Сложное дело*), поскольку не называет точный адрес, однако, в свою очередь, имплицитным способом дает понять собеседнику, что (*это только обеспеченному человеку под силу...*) такую информацию возможно получить. Здесь стоит отметить длительность мыслительного процесса (*ответил старик, подумав*), который намеренно дан авторской ремаркой. Следовательно, ответ адресата не является спонтанным, а в нем присутствует некий коммуникативный замысел. Далее в тексте произведения старик попросит деньги за предоставленную информацию. Соответственно, диалог имеет кооперативную направленность. Однако, интенция адресанта в представленном фрагменте диалога не удовлетворена, поэтому коммуникацию между собеседниками мы относим к неуспешной.

Таким образом, анализ приведенных примеров позволяет нам выделить имплицитное проявление интереса в качестве способа репрезентации как кооперативного, так и конфликтного речевого поведения адресанта в непрототипической ситуации проявления интереса.

Модель 2 «Адресант выражает интерес за другого человека»

В речевом общении возникают ситуации, когда говорящий может интересоваться за другого человека. Например:

(50) *G1 - Mum and Dad are wondering what you're going to do. There are no jobs in Stortfold.*

G2 - Treen, I just fell off a building. I'm recuperating [Moyes, After you, 2015, p. 28].

В приведенном диалоге разговор происходит между родными сестрами в бытовой обстановке, то есть ситуация является неофициальной. Адресант от имени родителей интересуется о планах у сестры, которая лежит в больнице после падения с крыши здания. Интерес выражен глаголом *to wonder*, который является синонимичным глаголу *to interest*. Далее первый говорящий уточняет сферу своего вопроса (*There are no jobs in Stortfold*), давая косвенно (имплицитно) понять, что родители хотят знать, какие у нее планы на работу. Интенция говорящего состоит в том, чтобы удовлетворить интерес родителей, а заодно и свой собственный. Адресант уходит от прямого ответа фразой, имеющий ретроспективный характер (*I just fell off a building*), а далее фразой в Present Continuous, давая понять, чем она в настоящий момент занята (*I'm recuperating*). При этом присутствует эмоция раздражения со стороны адресата. Процесс общения между коммуникантами нельзя назвать успешным, так как интенция первого говорящего не удовлетворена.

Данную ситуацию представляется логичным отнести к непрототипической, поскольку интерес выражен за другого человека, количество коммуникантов составляет больше двух человек.

Обратимся к примеру на русском языке:

(51) Г1 - Он, вашеество, как место-то получил? Вы Глафиру-то Ивановну изволите знать?

Г2 - Как же! как же! Хорошенькая! Ах да! ведь она с графом Николаем Петровичем... по-ни-маю!

Г1 - Ну вот-с! ну вот-с! ну вот-с!

Г2 - Пон-ни-маю!! [Салтыков-Щедрин, Благонамеренные речи, 1979, с. 107].

В рассматриваемой ситуации общение происходит в формальной обстановке между подчиненным (Г1) и начальником (Г2). Адресант испытывает интерес в том, чтобы узнать, как получил место один из чиновников, а также у него вызывает любопытство, знаком ли лично начальник с Глафирой Ивановной. Первый говорящий задает два вопроса подряд (*Он, вашеество, как место-то получил? Вы Глафиру-то Ивановну изволите знать?*) Стоит отметить низкий регистр речи адресанта, о чем

говорит употребление частицы «то» (*место-то, Глафиру-то Иванову*). Тем не менее, первым говорящим соблюдаются определенные нормы и правила, поскольку он обращается к своему начальнику на *Вы* (*вашество, изволите знать*), что говорит о нем как о человеке воспитанном. Второй говорящий отвечает на вопросы собеседника очень эмоционально, употребляя пять восклицаний подряд. Ответная реплика адресата выражена косвенно (в имплицитной форме) (*она с графом Николаем Петровичем...*), поскольку реплика оставлена незаконченной. Однако, адресант понимает смысл завуалированного ответа начальника и выражает свою «ошарашенность», трижды повторяя одну и ту же фразу (*Ну вот-с!*). Таким образом, речевое поведение коммуникантов является кооперативным, интенции обоих не противоречат друг другу. Коммуникативную ситуацию можно считать успешной, интерес адресанта удовлетворен. Однако, данная ситуация отходит от прототипа, поскольку интерес в ней выражен за другого человека. Соответственно, мы относим ее к непрототипической ситуации.

Иногда интерес за другого человека может проявляться не от одного или двух лиц, как это было представлено выше, а от целой группы людей. Рассмотрим пример:

(52) *G1 - What had prompted him to come back to testify, he wondered.*

A sense of justice? Loyalty to the Liberal Party?

G2 - That was also a consideration.

G1 - Revenge?

G2 - No, sir, Bessell said. 'I have no occasion for it'.

G1 - Money? [Preston, A Very English Scandal, 2016, p. 277].

В приведенном примере ситуация интереса разворачивается в формальной обстановке – в зале суда, то есть является официальной. Один бывший лондонский чиновник (G2) прилетел из Америки в Лондон, чтобы давать показания против своего высокопоставленного коллеги и некогда партнера по бизнесу и приятеля, по просьбе которого он пытался избавить его от настырного любовника-шантажиста. Судью (G1) интересует, что двигало мистером Бесселлом (G2), чтобы давать показания против. В данном фрагменте диалога мы можем наблюдать анализ чужих

действий посредством череды вопросов (*A sense of justice? Loyalty to the Liberal Party?*), направленных на удовлетворение интереса. Также важно отметить, что интерес здесь представлен не от одного, двух лиц, а от всего правосудия. Возможно, что условие искренности не соблюдается, так как интерес является профессиональным, судье важно просто вынести вердикт и закрыть дело. Он задает вопросы, руководствуясь своими профессиональными навыками и компетенциями. Адресат отвечает на вопросы судьи (Г1) (*That was also a consideration. I have no occasion for it*), поэтому, в целом, можно считать, что речевое общение носит кооперативный характер. Данную ситуацию мы относим к непрототипической, поскольку в ней присутствует больше двух коммуникантов, в связи с чем не соблюдается условие искренности. Соответственно, происходит отход от прототипа.

Таким образом, в ситуации интереса за другого человека количество коммуникантов всегда больше двух. При этом, человек, который интересуется за другое лицо, не всегда сам испытывает искренний интерес. Соответственно, условие искренности не всегда выполняется. В этой связи, считаем логичным подобные ситуации отнести к разряду непрототипических. Речевое поведение коммуникантов в ситуации интереса за другого человека является кооперативным, а взаимодействие между ними чаще всего успешным.

Модель 3 «Адресант выражает интерес как способ привлечения внимания собеседника»

В коммуникативной ситуации проявление интереса зачастую может быть выражен одной фразой в форме повелительного наклонения (*Послушайте! Посмотрите! Look! Hear! Listen!* и др.). Подобные фразы также служат для привлечения внимания собеседника. При этом, следует отметить, что подобное проявление интереса не всегда нуждается в отдельной ответной реплике поскольку зачастую служит поводом для сообщения информации адресанта. Рассмотрим пример:

(53) Г1 - *As you know, we have a very special guest today, Mitch McDeere. He will soon graduate with honors from Harvard.*

G2 - Hear! Hear! said a couple of Harvard alumni [Grisham, Firm, 2010, p. 30].

В приведенном примере ситуация общения носит неофициальный характер – компания устроила вечеринку в честь принятия на работу нового сотрудника. Глава компании (Г1) пытается привлечь внимание публики к новому сотруднику, прибегая к авторитетности персоны, употребляя оценочное прилагательное (*a special guest*), второй аргумент в пользу проявления внимания и интереса к гостю – авторитетность его вуза (*he will soon graduate with honors from Harvard*). Ситуацию можно считать неуспешной, поскольку люди продолжают общаться, не реагируя на призывы директора компании. Супружеская пара, наблюдая за тем, что происходит, пытается помочь адресанту и выкрикивает фразу в повелительном наклонении (*Hear! Hear!*), дважды повторяя, чтобы усилить внимание и повысить интерес публики.

Данную ситуацию мы относим к непрототипической, поскольку подобное выражение проявления интереса не нуждается в отдельной ответной реплике, а служит лишь поводом для начала сообщения адресантом, а также не соблюдается признак кооперативного взаимодействия, что ведет к неуспешной коммуникации.

Обратимся к примеру на русском языке:

(54) *Г1 - Послушай, если тебе во что бы то ни стало хочется покончить с собою, то ступай в лес и застрелись там. Морфий же отдай, а то пойдут разговоры, догадки, подумают, что это я тебе дал... С меня же довольно и того, что мне придется вскрывать тебя... Ты думаешь, это интересно?*

Г2 - Оставь меня! [Чехов, Дядя Ваня, 2011, с.302].

В данном примере диалог происходит между врачом (Г1) и Войницким Иваном Петровичем (Г2). Врач обнаруживает, что у него пропала баночка с морфием и подозревает в этом своего собеседника, который, возможно, хотел свести счеты с жизнью. Адресант выражает интерес с целью вернуть баночку с морфеем, аргументируя, во-первых, тем, что не хочет иметь разговоров, а во-вторых, ему итак

придется вскрывать тело собеседника. Для того чтобы завладеть вниманием собеседника в данном разговоре, адресант использует глагол в форме повелительного наклонения (*Послушайте*). А также задает ему вопрос для того, чтобы начать диалог с партнером по коммуникативной ситуации в форме закрытого вопроса эксплицитным способом (*Ты думаешь, это интересно?*). Условие искренности не соблюдается, поскольку, на самом деле, врачу неинтересно получить ответ на свой вопрос, его интенция состоит в том, чтобы вернуть лекарство. Однако речевое поведение нельзя считать кооперативным, так как адресат не удовлетворяет интереса адресанта, более того, отвечает в грубой форме (*Оставь меня!*). При этом важно отметить психологическое состояние собеседников, оба испытывают раздражение. Таким образом, коммуникативную ситуацию можно считать неуспешной. В этой связи мы относим ее к непрототипическим, поскольку в ней не соблюдается принцип кооперации, не выполняется условие искренности, а также речевое взаимодействие является неуспешным.

Отметим, что данные конструкции служат также вспомогательным инструментом для начала диалога при проявлении интереса. Рассмотрим пример:

(55) Г1 - *Послушай, Олеся, – начал я, – мне очень хочется спросить тебя кое о чем, да я боюсь, что ты рассердишься... Скажи мне, правду ли говорят, что твоя бабка... как бы это выразиться?..*

Г2 - *Колдунья? – спокойно помогла мне Олеся.*

Г1 - *Нет... Не колдунья... – замялся я. – Ну да, если хочешь – колдунья... Конечно, ведь мало ли что болтают... Почему ей просто-напросто не знать каких-нибудь трав, средств, заговоров?.. Впрочем, если тебе это неприятно, ты можешь не отвечать.*

Г2 - *Нет, отчего же, – отозвалась она просто, – что ж тут неприятного? Да, она, правда, колдунья. Но только теперь она старая и уже не может делать того, что делала раньше [Куприн, Олеся, URL: https://dom-knig.com/read_447266-123].*

В приведенной ситуации диалог происходит между молодым писателем Иваном Тимофеевичем (Г1), которого судьба забросила в глухую деревушку, и молодой девушкой Олесей (Г2). Первый говорящий имеет интенцию удовлетворить свой интерес и использует фразу для привлечения внимания собеседника (*Послушай*), далее он в эксплицитной форме выражает свой интерес (*мне очень хочется спросить тебя*), при этом интенсификатор *очень* демонстрирует сильную эмоцию интереса. Адресант испытывает неловкость открыто задать вопрос (*Скажи мне, правду ли говорят, что твоя бабка... как бы это выразиться?..*), и второй говорящий вступает в диалог и помогает подобрать верное слово (*Колдунья?*). Поведение адресата указывает на дружелюбный тон и открытость к дальнейшей коммуникации. Также дается авторская ремарка эмоционального состояния второго говорящего (*спокойно помогла мне Олеся*). Адресант пытается смягчить ситуацию и начинает оправдываться за себя и за тех, кто распускает подобные слухи (*Конечно, ведь мало ли что болтают... . Почему бы ей просто-напросто не знать каких-нибудь трав, средств, заговоров?..*). При этом стоит отметить вежливость адресанта, который аккуратен к чувствам своего коммуникативного партнера (*Впрочем, если тебе это неприятно, ты можешь не отвечать*). Однако, адресат не испытывает неловкости в заданном вопросе и охотно отвечает собеседнику очень развернуто и полно.

Таким образом, речевое поведение коммуникантов можно считать кооперативным, интенции собеседников не противоречат друг другу, а коммуникативная ситуация является успешной. Однако такая ситуация является непрототипической, потому что адресант, желая удовлетворить свой интерес, использует повелительную форму с целью начала диалога (*Послушай*), а также изначально не говорит прямо об интересующей его информации (*Скажи мне, правду ли говорят, что твоя бабка... как бы это выразиться?..*).

Зачастую в процессе общения один из коммуникативных партнеров затевает разговор с какой-то интересующей его целью, используя при этом этикетные фор-

мулы. Одним из наиболее частых случаев интереса как способа привлечения внимания собеседника является извинение. Сюда относится, прежде всего, этикетная ситуация проспективного извинения³, например:

(56) G1 - *I'm sorry to bother you. It's just I wanted to talk to you. It's important.*

About Eve Noel, I say. She told me - about you.

G2 - *Who are you? he says, sounding cross and old at the same time. Why are you calling?*

G1 - *Listen, I say. I'm not trying to do anything. I just wanted to tell you not to listen to her. You have to see her when you're over* [Evans, Not Without You, 2014, p. 374].

В приведенном диалоге разговор происходит между женщиной (G1) и мужчиной (G2). Первый говорящий выражает извинение, используя этикетную формулу извинения (*I'm sorry to bother you*). Однако, извинение в данной ситуации служит лишь проводником к последующей цели, которая заключается в том, чтобы выразить свой интерес и продолжить общение. При этом адресант вербально в эксплицитной форме озвучивает свое коммуникативное намерение (*It's just I wanted to talk to you*).

Адресант достигает своей цели, так как речевое поведение адресата (G2) на данном этапе носит кооперативную направленность, поскольку он вовлекается в диалог и задает встречные вопросы (*Who are you? Why are you calling?*), то есть происходит смена коммуникативных ролей. Однако, вопрос второго говорящего остается без ответа (*Who are you?*), соответственно, его интенция не удовлетворена.

Следовательно, можно считать, что интенции собеседников находятся не в гармонии. Далее адресант в повелительной форме обращается к собеседнику (*Listen*) для того, чтобы акцентировать интерес его намерений, а затем эксплицитно

³ Проспективное извинение – извинение, произносимое Говорящим с целью смягчения ущерба, который он собирается нанести собеседнику своим вербальным или невербальным поведением, служит предотвращению возможного конфликта и характеризует говорящего как вежливого человека, соблюдающего общественные нормы, принятые в данном сообществе [Гуфанова, 2010, с.19].

о них говорит. В целом, можно утверждать, что в данном случае коммуникативное взаимодействие собеседников является неуспешным, так как в середине диалога происходит сбой общения, интенции партнеров не находятся в гармонии, а также интересу предшествуют формула извинения и повелительная форма, которые использованы адресантом с целью начала диалога. Все это позволяет нам отнести данную ситуацию к непрототипической.

Коммуникативная ситуация интереса зачастую разворачивается не по сценарию, предусмотренному коммуникативными установками. Нередко происходят такие обстоятельства общения, что адресанту приходится окликивать собеседника с целью привлечения к себе внимания. Например:

(57) *G1 - Professor Fisher?*

G2 - I turned to the voice. Seven students were sitting in a semicircle in the grass. The girl who spoke was in the middle.

G1 - Would you like to join us? She asked.

G2 - I waved them off with a smile. Thanks but I have office hours [Coben, Six years, 2014, p.126].

В данной коммуникативной ситуации диалог происходит между студенткой (Г1) и преподавателем (Г2) на территории кампуса в формальной обстановке. Первый говорящий окликивает преподавателя с целью начала диалога и выражает интерес, используя этикетную формулу (*Would you like..?*). Цель первого говорящего заключается в том, чтобы преподаватель присоединился к группе студентов и принял участие в игре. В данном случае *желание* синонимично с интересом. Адресат (Г2) реагирует на проявленный интерес невербально (*waved them off, smile*), а затем вежливо вербально выражает отказ в эксплицитной форме, аргументируя тем, что у него много классной работы. Благодаря невербальному общению и этикетной формуле второму говорящему удастся смягчить ситуацию отказа. Однако, коммуникативное общение между собеседниками нельзя назвать успешным, так как интенция первого говорящего не достигнута. Таким образом, в проанализированном

диалоге интерес, выраженный в форме вопроса, служит обращением для начала беседы, и наличие признака неуспешного коммуникативного взаимодействия позволяет охарактеризовать ситуацию как непрототипическую.

Обратимся к примеру из русской художественной литературы:

(58) *Г1 - Господа, начало! Прошу внимания!*

Пауза.

Я начинаю (Чехов, Чайка, 2011, с. 36).

Данный фрагмент представляет интересный случай выражения интенционального состояния интереса. Говорящим является актер, который данной фразой (*Господа, начало!*) пытается вызвать интерес у целой публики и призывает их к началу просмотра спектакля (*Прошу внимания!*). Цель говорящего состоит в том, чтобы, во-первых, заинтересовать публику, во-вторых, оповестить о начале, в-третьих, навести тишину в зале. Поведение актеров и зрителей, с логической точки зрения, можно считать кооперативным, так как одни играют свои роли, другие пришли посмотреть спектакль. Однако, с психологической точки зрения, в данной коммуникативной ситуации присутствует изначально только говорящий, а далее, исходя из контекста произведения, количество коммуникантов становится больше двух, то есть задействована целая группа людей. Таким образом, мы наблюдаем отход от прототипа. В данной ситуации интерес служит способом для начала события, что также позволяет отнести данную ситуацию к непрототипичной.

Итак, проанализированный корпус примеров позволяет нам заключить, что ситуации, в которых языковые средства привлечения внимания являются способом выражения интереса, относятся к непрототипическим, поскольку условие искренности, как правило, не соблюдается, и имеется тенденция к потенциально конфликтному поведению.

Модель 4 «Адресант выражает интерес в форме переспроса или уточнения»

В процессе речевого общения довольно часто происходят ситуации, когда собеседник не понял адресованное ему высказывание, не услышал, прослушал. В таких случаях можно говорить о том, что произошел коммуникативный сбой.

Рассмотрим пример с интересом в форме переспроса:

(59) *G1 - Excellent, she said. 'You'll hear all about it. By the way, what is the trouble with Ralph?*

G2 - With Ralph? I said, surprised; 'there isn't any.

G1 - Then why is he staying at the Three Boars instead of at Fernly Park? I did not for a minute question Caroline's statement that Ralph Paton was staying at the local inn. That Caroline said so was enough for me [Christie, The Murder Of Roger Ackroyd, 1969, p.170].

Ситуация общения происходит в бытовой обстановке. Интерес первого говорящего выражен в форме вопроса в эксплицитной форме (*what is the trouble with Ralph?*). Цель адресанта состоит в том, чтобы получить информацию, т.е. удовлетворить интерес. В анализируемой ситуации происходит сбой коммуникации, так как у собеседников явно разная информация о том, где находится Ральф, и второй говорящий уточняет информацию (*with Ralph?*). Отметим эмоциональный фон адресата, который представлен в авторской ремарке, а именно удивление (*I said, surprised*), являющийся оттенком интереса. Адресант адресует встречный вопрос собеседнику (*Then why is he staying at the Three Boars instead of at Fernly Park?*), что свидетельствует об отступлении от принципа кооперации. Соответственно, коммуникативное взаимодействие является неуспешным, поскольку оценки и интенции собеседников находятся не в гармонии. Таким образом, представленная ситуация отходит от прототипической из-за несоблюдения принципа кооперации. Происходит изменение функции интереса: он используется как сигнал наличия сбоя в общении.

Обратимся к примеру с переспросом из русскоязычной художественной литературы:

(60) *Г1 - Влюблена в Хозарова? – спросил толстяк.*

Г2 - Должно быть, так, – отвечал лакей [Писемский, Сергей Петрович

Хозаров и Мари Ступицына, URL:

<https://www.litmir.me/br/?b=68059&p=12>].

В данной коммуникативной ситуации диалог происходит между потенциальным женихом барышни (Г1) и лакеем (Г2) в неформальной обстановке. Лакей интересуется у своего коммуникативного партнера о дате свадьбы с невестой и сообщает, что в противном случае у барышни есть другой жених, называет его фамилию. Адресант, не веря своим ушам, переспрашивает, чтобы удовлетворить свой интерес. Речевое поведение коммуникантов носит кооперативный характер, так как адресат удовлетворяет интенцию (*Должно быть, так*) собеседника. Однако, мы относим данную ситуацию к непрототипической, так как адресант, на самом деле, получил информацию от своего собеседника, следовательно, условие искренности не соблюдено.

Приведем пример интереса в форме уточнения:

(61) *Г1 - So where are you from, Jeannette?*

Г2 - West Virginia.

Г1 - Where?

Г2 - Welch.

Г1 - How lovely. What's the main industry in Welch?

Г2 - Coal mining.

As she questioned me, she studied what I wore, assessing the fabric and appraising the coast of each item and making a judgment about my taste in general.

Г1 - And does your family own coal mines?

Г2 - No.

Г1 - What do your parents do?

Г2 - Mom's an artist.

Г1 - And your father?

Г2 - He's an entrepreneur.

G1 - Doing what?

I took a breath.

G2 - He's developing a technology to burn low-grade bituminous coal more efficiently.

G1 - And they're still in West Virginia? She asked.

I decided I might as well go all out.

G2 - They love it there'. I said. 'They have a great old house on a hill overlooking a beautiful river. They spent years restoring it [Walls, The Glass Castle, 2006, p. 270].

В приведенном примере общение разворачивается между молодой журналисткой (G1), ведущей свою колонку в журнале, и хорошо одетой женщиной за соседним столом в ресторане (G2). Ситуация общения является неформальной. Интенция адресанта состоит в том, чтобы получить информацию, тем самым удовлетворить интерес. Первый говорящий выражает интерес в форме множества уточняющих вопросов (*Where? And your father? Doing what?*). Интенция второго говорящего состоит в том, чтобы прекратить данный разговор на подобную личную тему. Таким образом, условия искренности не соблюдаются у адресата, так как родители журналистки являются бездомными, и она, пытаясь избежать разговора о них, дает односложные ответные реплики адресанту, которые, к тому же, являются ложью (*He's an entrepreneur. They spent years restoring it*).

Тем не менее, несмотря на то, что интерес не отвечает условию искренности, речевое поведение собеседников мы считаем кооперативным, поскольку интенция адресанта удовлетворена. Данную ситуацию мы характеризуем как непрототипическую, так как интерес-переспрос демонстрирует сигнал сбоя в коммуникации.

Еще одним сигналом сбоя в коммуникации являются эллиптические конструкции в форме вопроса. В подобных случаях интенциональное состояние интереса имеет особенно высокий уровень интенсивности и в полной мере раскрывается как образование, состоящее из нескольких подмножеств, входящих в общий комплексный психологический модус. К примеру:

(62) *G1 - Which one do you want? Benedict asked me.*

G2 - I looked at him. For real?

G1 - Yes.

G2 - Windy, I said.

G1 - Which one is that?

G2 - Seriously?

G1 - I'm not good with names, Benedict said [Coben, Six Years, 2014, p. 16].

Диалог происходит между двумя преподавателями английского колледжа. В данном диалоге наблюдается высокая интенсивность и подчеркивается внезапность интенционального состояния интереса. Следует отметить, что эллиптическая конструкция вопроса позволяет сделать акцент на определенных психологических аспектах высказывания – интерес и удивление. Адресат (G2) явно удивлен только что полученному предложению, выраженному в форме вопроса (*Which one do you want?*), и поэтому тут же уточняет информацию в форме встречных вопросов (*For real?*, *Seriously?*). Адресант отвечает утвердительно на первый вопрос-переспрос, а далее использует также встречный вопрос для уточнения (*Which one is that?*). В данной ситуации вопросы-переспросы, встречные вопросы демонстрируют сбой в коммуникации, а, следовательно, ведут к неуспешному взаимодействию и отходят от прототипической ситуации, которой также свойственно соблюдение принципа кооперации, не наблюдающегося в анализируемом фрагменте диалога. Таким образом, мы считаем рассматриваемую ситуацию непрототипической.

Обратимся еще к одному примеру из англоязычной художественной литературы:

(63) *G1 - So how is Mr. Traynor? I asked.*

G2 - Ah, he's grand. You know he's going to be a daddy again?

G1 - I turned carefully in my chair. Really?

G2 - Not with Mrs. Traynor. She moved out straight after... you know. This is with the redheaded girl, I forget her name.

G1 - Della, I said, remembering suddenly [Moyes, After You, 2015, p.85].

В приведенном диалоге разговор происходит между дочерью (Г1) и отцом (Г2). Ситуация общения является неформальной. Адресант интересуется о жизни мистера Трейнора, у которого она работала, присматривая за его парализованным сыном. Адресат отвечает на вопрос и дает свою оценку положению дел мистера Трейнора (*grand*), а затем эксплицитно объясняет, в чем же великолепность его дел (*You know he's going to be a daddy again?*). Заданный вопрос функционально равен обращению с номинативной основой. Адресант явно заинтригован и ошарашен новостью и переспрашивает по поводу полученной информации (*Really?*). Адресат, понимая произведенный интерес, удовлетворяет интенцию собеседника, продолжая повествовать события, которые произошли после отъезда дочери. Таким образом, ситуация имеет кооперативную направленность, условие искренности соблюдается, что демонстрируется эмоцией удивления в авторской ремарке (*I turned carefully in my chair*). Тем не менее, данную ситуацию мы относим к непрототипической, поскольку интерес представлен в форме переспроса, что говорит о сбое в коммуникации.

Как показывают корпус примеров, художественный диалог содержит достаточно большое количество эллиптических высказываний и в русском языке. Обратимся к примеру:

(64) Г1 - *(не сразу, зло). Правда?*

Г2 - *Да.*

Г1 - *Ну, это вам не удастся!*

Г2 - *(сдерживая задор). Почему?*

Г1 - *Я не позволю!*

Г2 - *(задорно). О! Неужели? Серьёзно?*

Г1 - *Как нельзя более... Только попробуйте!*

Г2 - *И — что же?*

Г1 - *Немедленно ославлю на весь город. Вы понимаете? Не то что Ковалёв — лакей из трактира не возьмёт вас! Я шутить с собой не позволю... я не женщина...* [Горький, Последние, https://domknig.com/read_85039-27].

Данный фрагмент представляет яркий пример эллиптических конструкций. В приведенной коммуникативной ситуации диалог происходит между мужчиной (Г1) и его невестой (Г2), которая сообщает о том, что передумала выходить за него замуж и называет фамилию нового избранника на роль потенциального мужа. Соответственно, диалог на данном отрезке уже можно считать потенциально конфликтным. Адресант не верит своим ушам и уточняет информацию путем эллиптической конструкции (*Правда?*). При этом интерес в форме переспроса демонстрирует сбой в коммуникации. Адресат удовлетворяет интенцию говорящего, чем вызывает в нем негативные эмоции и сообщает о невозможности данного поступка. Адресат выражает свой интерес в форме усеченного вопроса (*Почему?*). При этом следует отметить эмоциональное состояние второго говорящего, на которое указывает авторская ремарка (*сдерживая задор*). Адресант начинает испытывать ярость (*Я не позволю!*), которая проявляется вербально в форме эксплицитного запрета. Второй говорящий продолжает интересоваться причинами в форме эллиптических конструкций (*О! Неужели? Серьёзно?*), пребывая при этом в задорном состоянии. Отметим, что условие искренности не соблюдается, поскольку адресат пытается раззадорить и разозлить собеседника. Первый говорящий удовлетворяет любопытство собеседника (*Как нельзя более ... Только попробуйте!*). Второй говорящий снова задает вопрос (*И — что же?*), на который получает ответ в форме угрозы (*Немедленно ославлю на весь город. Не то что Ковалёв — лакей из трактира не возьмёт вас!*). После угрозы речевое поведение собеседников является конфликтным, а, следовательно, коммуникативное взаимодействие характеризуется как неуспешное. Таким образом, в анализируемой ситуации интерес выражен в форме переспроса, что приводит к сбою в коммуникации. Речевое взаимодействие является конфликтным, интерес вызван негативными эмоциями, условие искренности не соблюдается. Коммуникацию нельзя назвать успешной. Соответственно, перечисленные признаки позволяют сделать вывод о том, что данная ситуация отходит от прототипа, поэтому мы относим ее к непрототипической.

Также особый интерес вызывает проявление интереса в виде целой череды вопросов с целью получения более подробной информации. Обратимся к примеру из английской художественной литературы:

(65) *G1 - But why didn't she...? Is the way her interjections begin. Why didn't she tell him? Why didn't she just live with him? Why did she want to marry him if he felt like that? And, But what could anyone have done to her?*

G2 - All I can say, lamely, is, 'It was different then' [Vine, A Dark-Adapted Eye, p. 25].

В данном примере диалог происходит между дочерью (G1) и матерью (G2). Ситуация носит бытовой характер. Мать рассказывает дочке историю о своей тете-домохозяйке, которая убила родную сестру и была приговорена к казни. Женщину знали как безобидную и благонравную домохозяйку, но никто даже представить не мог, какую страшную семейную тайну долгие годы она хранила. И чтобы скрыть эту тайну от окружающих, она была готова на все – даже на жестокое убийство и собственную смерть. Дочь прибывает в большом шоке от услышанного и начинает интересоваться, интерес проявляется большой чередой вопросов, которая указывает на сильную интенцию выяснить детали произошедшего. При этом первый говорящий задает вопрос за вопросом, не давая вставить второму говорящему ответную реплику, это указывает на сильные испытываемые эмоции негодования, чувство тревоги, обеспокоенности и переживания. Условие искренности соблюдается. Поведение второго говорящего носит кооперативный характер, так как мать отвечает дочери, однако в имплицитной форме (*It was different then*), хотя реакция адресата проявлена в неявном виде. Здесь также важно отметить авторскую ремарку, которая передает эмоциональное состояние адресата. Однако мы считаем, что интенции первого говорящего не достигнуты в полной мере, так как развернутые ответы она не получила. Таким образом, интенции партнеров находятся не в гармонии. Соответственно, нельзя назвать поведение коммуникативно успешным. Данную ситуацию мы характеризуем как непрототипическую, поскольку в ней наблюдается сбой коммуникации в форме интереса, выраженного вопросами-переспросами.

Обратимся еще к одному примеру из англоязычной литературы, в котором адресант проявляет интерес в форме многочисленных переспросов:

- (66) *G1 - I suppose you see women like me all the time, don't you? Wanting to know the worst I dithered for ages and ages. But it's best to know, isn't it? Best to know. I thought Comoran would be here. Is he out on another case?*
G2 - That's right, said Robin, who suspected that Strike was actually doing something related to his mysterious personal life; there had been a caginess about him as he had told her he would be late.
G1 - Do you know who his father is? Asked Mrs. Hook.
G2 - No, I don't said Robin, thinking that they were talking about the poor woman's husband [Galbraith, The Cuckoo's Calling, 2013, p. 298].

Диалог происходит между постоянной клиенткой детективного агентства (Г1) и секретарем заведения (Г2). Узнав о том, что детектива придется подождать, первый говорящий затевает пустой разговор, чтобы убить время. Ее постоянные переспросы (*I suppose you see women like me all the time, don't you? But it's best to know, isn't it? Is he out on another case?*) говорят, скорее, о коммуникативной вежливости, свойственной носителям английского языка, чем об истинном желании узнать, получить новую информацию. Условие искренности не соблюдается. Женщина даже не дает собеседнице время на ответ. Таким образом, мы можем говорить, что в данном случае интенциональный объект интенционального состояния (то, о чем спрашивает посетительница) является фикцией, интерес героини, скорее, направлен на подтверждение своей картины мира. Как уже упоминалось, под интенциональными состояниями принято понимать состояния, направленные на объекты события окружающего мира; в случае интереса это будут, например, события, происходящие вокруг героя, и информация о них. Однако в данном примере мы видим, что интерес вызван прагматическими, фатическими соображениями. Это состояния можно считать пограничным с отсутствием интенционального состояния интереса. Тем не менее, адресат отвечает на вопросы адресанта, поэтому можно считать, что диалог носит кооперативный характер. Однако, условие искренности

в данной ситуации не соблюдаются, а также интерес выражен в форме многочисленных переспросов сигнализирует о сбое коммуникации. Соответственно, ситуация отходит от прототипа и является непрототипической.

Итак, коммуникативную ситуацию использования интереса-переспроса или интереса-уточнения мы относим к непрототипической, поскольку она демонстрирует сигнал сбоя в коммуникации. При этом речевое поведение может носить как кооперативный, так и конфликтный характер, условие искренности может соблюдаться, а может не соблюдаться.

Модель 5 «Адресант выражает интерес как способ переключения внимания»

В процессе общения нередко бывает, что один из собеседников переключает свое внимание на другой объект или субъект интереса. Рассмотрим пример:

(67) *G1 - Hi, Mel said. This is your old man.*

G2 - Roberta's voice came coolly down the line. Yes, I know.

G1 - How was school today?

G2 - Could you be specific, Father? There were several classes. Which do you want to know about?

Mel sighed. ...

G1 - Never mind, Mel said. Is your mother home?

G2 - She went out. She said if you phoned to tell you, you have to be downtown to meet her, and for once try not to be late [Hailey, Airport, 2014, p.16].

В приведенном примере ситуация общения является бытовой, диалог происходит между отцом (G1), управляющим международным аэропортом, и дочерью-подростком. Адресант звонит домой, чтобы предупредить жену о том, что задержится на работе. Однако трубку снимает его старшая дочь (G2), он интересуется, как у нее дела (*How was school today?*). Понимая по ответным репликам дочери (*Could you be specific, Father? There were several classes. Which do you want to know about?*), что диалога не получится, и, не желая быть втянутым в конфликтную ситуацию, первый говорящий переключает свой интерес на первоначальную цель

звонка (*Is your mother home?*). Речевое поведение носит кооперативную направленность, поскольку построено в соответствии с принципами и правилами речевого сотрудничества. Первому говорящему удастся достичь первостепенной цели, так как он доводит до сведения своей семьи о том, что задерживается на работе. Рассматриваемую ситуацию мы характеризуем, как непрототипическую, поскольку условие искренности не соблюдается (семантические компоненты интереса – любопытство, увлеченность, участие, равнодушие отходят на второй план), а интерес (*How was school today?, Which do you want to know about?*) со стороны обоих коммуникантов, по сути, регулирует формальную структуру процесса коммуникации. В данном примере сам адресант переключает свой интерес на другую тему разговора.

Однако нередко бывают случаи, когда не только сам адресант переключает тему интереса, но и переключает адресата. Приведем пример:

- (68) Г1 - *Позвольте спросить, — прервал я, отчасти желая переменить разговор, — скажите, правда ли, что дядюшка хочет жениться?*
 Г2 - *Так что же, что хочет? Это бы еще ничего. Женись, коли уж так тебя покачнуло; не это скверно, а другое скверно... — прибавил господин Бахчеев в задумчивости. Гм! про это, батюшка, я вам доподлинно не могу дать ответа. Много теперь туда всякого бабья напихалось, как мух у варенья; да ведь не разберешь, которая замуж хочет* [Достоевский, Село Степанчиково и его обитатели, <https://www.litmir.me/br/?b=7381&p=8>].

Диалог происходит между приезжим студентом из Петербурга (Г1) и местным помещиком (Г2) в неформальной обстановке. Адресанту наскучили нравоучения, умозаключения и обвинения собеседника и, желая сменить тему, он выражает свой интерес в форме вопроса, касающийся его дядюшки, который его собственно вызвал в это село (*скажите, правда ли, что дядюшка хочет жениться?*). Однако, сомневаясь в истинности слухов и сплетен о намерении дяди жениться, адресант использует в своей речи фразу, направленную на уточнение информации (*правда ли*).

Адресат удовлетворяет интенцию партнера, он переключается на новую тему разговора, но при этом снова продолжает в том же духе свои столь подробные рассуждения. Тем не менее, речевое поведение собеседников можно считать кооперативным, а коммуникацию – успешной. Данную ситуацию мы относим к не-прототипической, поскольку интерес служит для переключения темы в разговоре, тем самым, демонстрирует сбой в коммуникации.

Обратимся к примеру на английском языке:

(69) *G1 - Keeping a light on in the garden, I expect they'll say, said Ella, 'and putting bars on the french windows and making sure the side gate is bolted on the inside. Where's the side gate key, by the way? I can't find it.*

G2 - Oh, God, I've no idea. That will be something else they'll bully me about, no doubt.

G1 - They won't bully you, darling. They're only being helpful.

G2 - If you say so, Ella. I shall hate having them poking about the place. Shall we talk about something else? Like our wedding? This had been provisionally fixed for October and since neither of them had been married before, why not have a church wedding?

G1 - I'd prefer something quiet, Ella said. 'Church would be a big affair, wouldn't it?'

G2 - But I'd love a big affair. With me in a morning coat and you looking beautiful in a white frothy dress like a meringue and masses of flowers and all our friends and relations there. And a big lunch somewhere grand. Where shall we go for our honeymoon?

G1 - Italy?

G2 - Well, I was thinking of Sri Lanka, said Eugene [Rendell, Portobello, 2010, p. 93].

В данной коммуникативной ситуации диалог происходит между невестой (Г1) и женихом (Г2) в неофициальной обстановке. Первый говорящий интересуется, где ключи от калитки, и высказывает свое предположение, как должен быть заперт дом. Однако второму говорящему данная тема не интересна, это выражено

лексическими средствами (*Oh God, they'll bully me about, no doubt*). При этом мы можем наблюдать эмоцию раздражения у адресата. Адресат предлагает переключить тему разговора на более интересную для него (*Shall we talk about something else? Like our wedding*). При этом адресат выбирает вежливую формулу (*shall we*), что позволяет охарактеризовать его как воспитанного человека, соблюдающего правила и нормы вежливого поведения. Речевое поведение мы считаем кооперативным, так как адресант переключается на предложенную тему своего партнера (*I'd prefer something quiet*) для того, чтобы не продолжать негативный эффект от речевого поведения адресата. Данную ситуацию мы считаем непрототипической, поскольку интерес здесь служит в качестве сигнала прерывания диалога на какую-то неприятную или неинтересную собеседнику тему.

Нередко переключение интереса на новую предложенную тему проявляется посредством вежливых формул. Например:

(70) Г1 - *Shall we have some music, Carl? I've bought you a new CD.*

Г2 - *Not yet. I've got something to tell you* [Rendell, *Dark Corners*, 2016, p. 55].

В приведенном диалоге общение происходит между молодой девушкой (Г1) и ее парнем (Г2) в бытовой обстановке. Первый говорящий хочет послушать музыку и свое интенциональное состояние интереса проявляет в вежливой форме (*Shall we have some music*), аргументируя свое желание покупкой нового диска. Однако направленность данного процесса общения мы не можем отнести к кооперативному взаимодействию, так как второй говорящий не удовлетворяет интенцию первого говорящего (*not*), при этом использует наречие (*yet*), показывая, что именно сейчас неподходящее время, аргументируя тем, что у него есть важная тема для разговора (*I've got something to tell you*). Следовательно, процесс коммуникации между собеседниками в данном случае мы не можем назвать успешным. Проанализированную ситуацию мы относим к непрототипической, поскольку, во-первых, речевое поведение не является кооперативным, коммуникация является неуспешной, а также один из собеседников выражает интерес с целью перевода темы, тем самым, происходит сбой в коммуникации.

Таким образом, ситуации, в которых адресант выражает интерес как способ переключения внимания, мы относим к непрототипическим ситуациям, поскольку они сигнализируют о сбое в коммуникации. В таких ситуациях адресант пытается избежать конфликта, либо смягчить его, переключая своего собеседника на другую тему или событие. Как правило, в таких ситуациях прослеживается тенденция к кооперации и успешному взаимодействию. А само переключение темы служит своего рода имплицитным средством интереса адресанта. Условие искренности в подобных ситуациях не соблюдается.

Модель 6 «Адресант выражает интерес в форме просьбы»

В коммуникативной ситуации интенциональное состояние интереса нередко реализуется в форме просьбы. Обратимся к примеру:

(71) *G1 - We need to keep that land in the family, Mom told me. It's important for sentimental reasons.*

G2 - Let's see if we can buy it, I said. How much will it cost?

G1 - You can borrow the money from Eric now that he's your husband, Mom said.

G2 - I've got a little money, I said. How much will it cost? I'd read somewhere that off-road land in parched West Texas sold for as little as a hundred dollars an acre.

G1 - You can borrow from Eric, Mom said again [Walls, The Glass Castle, 2006, 164].

В приведенном примере ситуация интереса разворачивается в бытовой обстановке, то есть является неофициальной. Диалог происходит между матерью (Г1) и дочерью (Г2) в квартире. После смерти дяди дом выставлен на продажу, и мать (Г1) имплицитно обращается с просьбой к дочери выкупить дом (*We need to keep that land in the family*). Сначала первый говорящий аргументирует важность покупки дома (*need*) тем, что есть несколько причин (*it's important for sentimental reasons*), а также тем, что необходимо оставить землю в семье. Второй говорящий имеет кооперативную направленность по отношению к адресанту и предлагает подумать

варианты (*Let's see...*), а также для оценки возможностей урегулирования ситуации задает встречный, интересующий ее вопрос (*How much will it cost?*). Мать, осознавая, что это большая сумма для дочери, не отвечает на вопрос, а тут же предлагает ей выход из ситуации (*You can borrow the money from Eric now that he's your husband*) – занять эту сумму у своей второй половины, аргументируя тем, что он сейчас приходится ей мужем. Второй говорящий просит уточнить сумму (*Well, how much?*). Первый говорящий снова предлагает дочери занять денег у мужа. Таким образом, речевое поведение коммуникантов не является кооперативным, поскольку интенции собеседников не удовлетворены, а именно, мать не получила ответ, выкупит ли дочь землю, а дочь не получила информацию о стоимости покупки. Следовательно, коммуникативное взаимодействие является неуспешным. Таким образом, отсутствие признаков кооперативного поведения и успешной коммуникации демонстрируют отход от прототипа. Следовательно, рассматриваемую ситуацию следует отнести к непрототипической. Также отметим, что еще одним поводом для отнесения данной ситуации к непрототипической является тот факт, что интерес не представляет интерес в его чистом виде (приобретение знаний, навыков, чувство зачарованности, любопытства), а лишь используется для формирования просьбы.

Обратимся к примеру из русской художественной литературы:

(72) Г1 – *Извините, если я потревожил вас, Хиония Алексеевна, – извинился он, глядя на хозяйку какими-то мутными глазами. – Я час назад получил очень важную телеграмму... чрезвычайно важную, Хиония Алексеевна! Если бы вы взялись передать ее Софье Игнатьевне.*

Г2 - *С удовольствием...*

Г1 - *Нужно передать немедленно... сейчас...*

Г2 - *Вы с ума сошли, Александр Павлыч?! [Мамин-Сибиряк, Приваловские миллионы, 1980, с. 76].*

В данной коммуникативной ситуации диалог происходит между мужчиной (Г1) и женщиной (Г2) в бытовой обстановке. Диалог начинается с этикетной фор-

мулы извинения (*Извините, если я потревожил вас*), которая характеризует адресанта как человека вежливого. Интенция адресанта состоит в том, чтобы передать записку для Софьи Игнатьевны, о чем он просит свою собеседницу *имплицитным* способом (*Если бы вы взялись передать ее Софье Игнатьевне*). Первый говорящий испытывает сильную заинтересованность в том, чтобы записка была передана (*Нужно передать немедленно... сейчас...*), о важности и интенсивности переживаемых адресантом эмоций говорит и время суток, в которое адресант пришел в чужой дом – на дворе ночь. Второй говорящий откликается на просьбу собеседника (*С удовольствием...*), однако после уточнения времени и срочности передачи записки проявляет эмоции сильного удивления и неудовлетворения (*Вы с ума сошли, Александр Павлыч?!*). Таким образом, речевое поведение собеседников становится конфликтным, а, следовательно, коммуникативную ситуацию интереса можно отнести к неуспешной, так как интенция адресанта не удовлетворена. Соответственно, проанализированные признаки (имплицитность, некооперативное речевое взаимодействие) не являются признаками прототипической ситуации, а интерес служит лишь для того, чтобы выразить просьбу, что является сбоем в коммуникации и позволяет считать представленную ситуацию непрототипической.

Приведем еще один пример интереса в форме просьбы:

(73) Г1 - *Could we stop dancing around here? What happened to Todd Sanderson?*

Why did he leave campus? What were the extenuating circumstances that would cause a man as anti-violence as Malcolm Hume to defend such an extreme assault?

Г2 - *It's not in the file?*

Г1 - *You know it's not. Everything but the decision was kept off the record. So what happened to him?*

Г2 - *Not to him, Trainor said. To his father [Coben, Six Years, 2014, p.94].*

В данном случае оба коммуниканта являются преподавателями колледжа. Диалог происходит в неформальной обстановке у одного из преподавателей в комнате. Главный герой (Г1) узнает о том, что мужа ее некогда любимой женщины зверски убили, он пытается найти саму Наталию и выяснить, что же произошло б

лет назад. Однако его собеседник (Г2) разговаривает намёками, адресант раздражен и фразой (*Could we stop dancing around here?*) просит перестать ходить вокруг да около и рассказать, что произошло шесть лет назад, избегая потенциально конфликтной ситуации и смягчая свою просьбу с помощью модального глагола (*could*). Далее первый говорящий задает череду вопросов, на которые тоже хочет получить ответы. Однако адресанту не удается добиться поставленной цели – удовлетворить свой интерес, так как адресат отвечает вопросом на вопрос, что сигнализирует о сбое в коммуникации. При этом вопрос адресата не выполняет условие искренности, так как, на самом деле, ему не интересен ответ, он заведомо его знает. Первый говорящий, догадавшийся об этом, повторяет свой вопрос (*So what happened to him?*), аргументируя тем, что, во-первых, он знает, что второй говорящий в курсе, что записи нет. Второй говорящий начинает проявлять кооперативное поведение по отношению к своему собеседнику и раскрывает секрет. В целом, мы считаем процесс общения между коммуникантами в данном случае успешным, так как интенция первого говорящего постепенно была достигнута. Однако мы относим данную ситуацию к непрототипическим, так как условие искренности не соблюдается, интерес использован для выражения просьбы, имеется наличие встречного вопроса и сигнализирует о сбое в коммуникации.

Обратимся к примеру на русском языке:

(74) Г1 - Викентий Осипыч, – обратилась к нему матушка, – прошу вас послать завтра за Мартыном Петровичем экипаж, так как я известилась, что у него своего не стало; и велите ему сказать, чтобы он непременно приехал, что я желаю его видеть.

Квицинский хотел было что-то возразить, но удержался. <...>

Г1 - Слышите? Я приказываю! — повторила матушка.

Г2 - Слушаю-с, — покорно, но с достоинством промолвил Квицинский

[Тургенев, Степной король Лир, 2006, с. 43].

Данный диалог происходит между властной матерью (Г1) и ее сыном (Г2) в бытовой обстановке. Мать получила известие о том, что у Мартына Петровича больше нет своего экипажа. Адресант испытывает интерес в том, чтобы увидеться

с ним и поговорить. Для того чтобы удовлетворить свой интерес, она просит сына доставить господина к ней в дом. Далее адресант интересуется путем переспроса (*Слышите?*) для того, чтобы убедиться, что просьба принята к исполнению. Далее первый говорящий повторяет свою просьбу, но уже в форме приказа. Адресат дает положительную обратную реакцию (*Слушаю-с*). Однако, поведение адресата не является искренним, на самом деле, он не хочет ехать, поэтому коммуникацию нельзя назвать успешной, а ситуация в таких случаях является непрототипической.

Бывают ситуации, когда интерес в форме просьбы выражен не от одного лица, а от группы лиц или в интересах группы лиц. Приведем пример:

(75) *G1 - Christine identified herself. 'I'm sorry to disturb you, Dr. Koenig, but one of our other guests is extremely ill'. Her eyes went to the bed. For the moment, she noticed, the blueness around the face had gone, but there was an ashen-gray pallor, with breathing as difficult as ever. She added, 'I wonder if you could come'.*

G2 - There was a pause, then the same voice, soft and agreeable: 'My dearest young lady, it would be a matter of utmost happiness if, however humbly, I could assist. Alas, I fear that I could not'. A gentle chuckle. 'You see, I am a doctor of music, here in beautiful city to 'guest conduct' – it is the word, I think – its fine symphony orchestra'.

G1 - Despite the urgency, Christine had an impulse to laugh. She apologized. I'm sorry for disturbing you [Hailey, Hotel, 2014, p.214].

Данный речевой диалог происходит между служащей отеля (Г1) и постояльцем (Г2) в официальной обстановке. В фешенебельном отеле одному из гостей становится плохо со здоровьем. Цель первого говорящего заключается в том, чтобы помочь этому гостю, поскольку доктор приедет только через двадцать минут, а также уладить потенциально конфликтную ситуацию, сохранить свое лицо и имя отеля. В этой связи Кристина (Г1) ищет доктора среди гостей отеля из списка и набирает его номер телефона. Адресант произносит этикетное извинение, так как повод для извинения, на наш взгляд, незначительный. При этом она аргументирует свой интенциональный интерес (звонок) с помощью интенсификатора *extremely*.

Далее первый говорящий, не дожидаясь ответа, эксплицитно выражает свой интерес в виде вежливой просьбы (*I wonder if you could come*). Интересно отметить, что *wonder* в данном фрагменте выступает не в семантическом значении «интерес», а в значении «желание». Речевое поведение второго говорящего мы считаем кооперативным, так как он отвечает первому говорящему. При этом важно отметить, что речевое поведение второго говорящего характеризует его положительно, в частности как вежливого человека, который соблюдает нормы и правила речевого поведения, использующего сослагательное наклонение и оценочные прилагательные (*My dearest young lady, it would be a matter of utmost happiness if, however humbly, I could assist. Alas, I fear that I could not*). Однако адресат своей ответной репликой дает понять, что не может помочь (*You see, I am a doctor of music, here in beautiful city to 'guest conduct' – it is the word, I think – its fine symphony orchestra*). Несмотря на всю серьезность происходящего с больным постояльцем, ситуация происходит комичная.

На наш взгляд, подобные ситуации по своим характеристикам отходят от прототипа, поскольку происходит сбой в коммуникации, доктор оказывается доктором музыки, а не медицинским доктором, соответственно, интенция первого говорящего не достигнута.

Итак, ситуации, в которых адресант выражает интерес в форме просьбы, мы относим к непрототипическим, поскольку интерес в них служит лишь конструктом для оформления просьб. Отметим, что набор признаков в подобных ситуациях может отличаться. Адресант, как правило, носит кооперативную направленность, однако, собеседник не всегда отвечает тем же, что приводит, в итоге, к конфликтному взаимодействию. Условие искренности, как правило, не соблюдается, поскольку адресант зачастую преследует выгоду, корыстный интерес.

Модель 7 «Интерес в форме риторического вопроса»

На наш взгляд, риторический тип вопроса заслуживает особого внимания в ситуации проявления интереса, так как в данном случае речь идет о диалоге автора с читателем. Обратимся к примеру:

(71) *Do you believe in love at first sight?* (Coben, *Six Years*, 2014, p. 1).

В данном примере автор с первой страницы заставляет своего читателя подумать, порассуждать, ответить себе на этот вопрос. Здесь можно говорить об имплицитном взаимодействии автора с читателем. Рассмотрим пример на английском языке:

(72) *Who knows the secrets of human nature better than a hairdresser?* [Christie, *The Mystery of King's Abbot*, p. 30].

Данный пример также иллюстрирует имплицитное взаимодействие автора с читателем. Однако, здесь интерес выражен в форме вопроса, но функционально равен утверждению с номинативной основой.

Обратимся к примеру на русском языке:

(73) *И какой же русский не любит быстрой езды?* [Гоголь, *Мертвые души*, 2001, с. 3].

Представленный риторический вопрос является одним из самых главных вопросов в поэме «Мертвые души» Н.В. Гоголя. Данный пример является очень ярким, так как автор с первой страницы вступает в диалог с читателем. Он не просто оставляет данный вопрос для размышления читателю, а он размышляет вместе с читателем, как бы дает свое собственное объяснение (... *Его ли душе, стремящейся закружиться, загуляться, сказать иногда: «черт побери все!» – его ли душе не любить ее? Ее ли не любить, когда в ней слышится что-то восторженно-чудное? Кажись, неведомая сила подхватила тебя на крыло к себе, и сам летишь, и все летит...*).

Т. Ф. Плеханова отмечает, что зачастую автор не просто передает речь героя, а вовлекает читателя в процесс разгадывания авторской мысли, проявляет заинтересованность в его внимании, поддержке [Плеханова, 2011, с.123]. Таким образом, автор взаимодействует с читателем, что говорит об адресованности текста и его диалогической направленности.

Наглядными примерами в литературе могут служить такие произведения, как «Кому на Руси жить хорошо» Н.А. Некрасова, «Что делать?» Н.Г. Чернышевского,

«По ком звонит колокол» Э. Хемингуэя, которые ведут диалог с читателем от самого названия произведения с помощью риторического вопроса.

Таким образом, риторический вопрос служит средством привлечения внимания, интереса к теме, предмету или объекту. Подобные ситуации (диалог с читателем) мы относим к непрототипическим, поскольку практически невозможно проанализировать набор признаков, характерный для прототипичности, так как речь, оценки, мнение, интенции собеседника автора не представлены в тексте.

ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ

Прототипическая ситуация проявления интереса характеризуется четырьмя способами репрезентации речевого поведения адресанта, в частности интеррогативы, предложения (пропозитивы), этикетные формулы и комбинированное употребление этикетных формул интереса и свободных высказываний. Интеррогативы представляют собой наиболее распространенную форму выражения проявления интереса. Интеррогативы могут быть представлены в усеченной форме, однако, чем выше интерес, тем развернутее вопрос в сочетании со свободным высказыванием. Воздействие на собеседника наиболее часто осуществляется при помощи интеррогативов (вопросов), повелительного наклонения и предложений в этикетной форме в функции интереса.

В прототипической ситуации проявления интереса адресант выражает свою коммуникативную интенцию вербально в эксплицитной форме. Отметим, что невербальное речевое поведение лишь дополняет и наделяет объемом вербальное речевое поведение в прототипической ситуации, усиливая или ослабляя его воздействующий потенциал. Речевое поведение адресанта носит кооперативный характер, а коммуникативное взаимодействие характеризуется, как успешное. Условие искренности соблюдается.

К непрототипическим ситуациям проявления интереса относятся такие ситуации, в которых:

- интерес выражен имплицитно;
- интерес выражен за другого человека;
- интерес служит способом для привлечения внимания;
- интерес выражен в форме переспроса или уточнения информации;
- интерес служит способом для переключения темы разговора;
- интерес использован для выражения просьбы;
- интерес является формой выражения риторического вопроса.

В рассмотренных непрототипических ситуациях адресант выражает коммуникативную интенцию интереса как эксплицитно, так и имплицитно. Речевое поведение коммуникантов может носить кооперативный, потенциально конфликтный, а также конфликтный характер (нежелание отвечать на вопрос сугубо личного характера, перевод разговора на другую тему, ответная реакция в форме встречного вопроса и др.). В непрототипической ситуации проявления интереса коммуникативное взаимодействие между собеседниками характеризуется чаще всего как неуспешное (адресат невербально реагирует на проявленный интерес, адресат не удовлетворяет интерес адресанта, адресант выражает интерес в форме переспроса или уточнения).

В непрототипической ситуации проявления интереса невербальное речевое поведение (пожимание плечами, кивок головой, подмигивание, молчание) может осуществляться без вербального. Условие искренности может как соблюдаться, так и не соблюдаться в зависимости от модели непрототипической ситуации проявления интереса.

Прототипическая ситуация проявления интереса чаще всего сопровождается положительным эмоциональным состоянием, а непрототипические ситуации могут сопровождаться как положительными, так и отрицательными эмоциями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современная лингвистическая наука проявляет все больший интерес к изучению особенностей коммуникативного процесса. Интерес является одним из важнейших факторов коммуникации, который способствует началу, поддержанию и сохранению гармоничных отношений между собеседниками.

Оценивая объекты, события, действия как интересные, мы продолжаем их изучать, узнавать, исследовать, неинтересные – прекращаем. В процессе коммуникации адресант, проявляя интерес, осознанно воздействует на своего собеседника для того, чтобы выяснить его мнение собеседника о произошедшем событии. При этом адресант стремится привести коммуникативного партнера к такому психологическому и эмоциональному состоянию, при котором адресат удовлетворит его интерес, выразив при этом оценку.

В данной диссертации лингвистическому анализу подвергаются особенности коммуникативной ситуации проявления интереса.

Общая когнитивная модель ситуации проявления интереса включает следующие признаки:

- адресант – активный участник ситуации, который проявляет интерес;
- адресат – участник ситуации, к которому направлен интерес адресанта;
- запрос информации (проявление интереса);
- коммуникативные интенции говорящих;
- вербальное и/или невербальное выражение коммуникативных интенций собеседников;
- эмоциональный фактор;
- искренность адресанта и адресата в общении как необходимое условие успешной коммуникации.

Интенциональность является конституирующим признаком человеческого сознания и может быть представлена как сеть интенциональных состояний. Интерес представляет собой интенциональное состояние, направленное на осмысление внешнего и внутреннего мира человека.

Цель адресанта в коммуникативной ситуации проявления интереса заключается в удовлетворении своего собственного интереса. Данная цель достигается путем употребления интеррогативов, предложений (пропозитивов), этикетных формул и комбинированного употребления этикетных формул интереса и свободных высказываний, которые способствуют эффективному взаимодействию и сохранению гармоничных отношений.

Прототипическая ситуация проявления интереса включает в себя следующие признаки: а) субъект мыслительной деятельности (человек, испытывающий интерес), б) ментальный объект интереса в виде некоторой пропозиции, в) отношение субъекта к ментальному объекту, г) причина интереса, д) условие искренности, е) эксплицитность, ж) вербальный способ выражения коммуникативных интенций, з) кооперативное речевое поведение.

В ситуации проявления интереса адресант занимает ведущую позицию, поскольку его реплика является иницирующей.

В прототипической ситуации человек, проявляющий интерес по отношению к адресату, продуцирует свое интенциональное состояние вербально в эксплицитной форме. При этом в сознании адресата имеется ментальная модель ситуации проявления интереса, которая дает ему возможность построить определенную стратегию развития речевого поведения в соответствии с коммуникативными ожиданиями собеседника. Адресат ответной вербальной репликой, опираясь на свою ментальную модель подобной или схожей ситуации, распознает интенцию адресанта и вербально удовлетворяет его интерес. Речевое поведение собеседников носит кооперативную направленность, и коммуникативное взаимодействие между ними является успешным, поскольку интенции, мнения и оценки коммуникантов находятся в гармонии. Коммуникативное поведение сопровождается одноименным и родственными эмоциональными состояниями интереса, а также, как правило, положительными эмоциями. Условие искренности между собеседниками соблюдается.

При несоблюдении набора признаков прототипической ситуации и появлении каких-либо новых свойств и характеристик мы наблюдаем отход от прототипа.

Такие ситуации представляют собой непрототипические ситуации проявления интереса. В ходе анализа было выявлено 7 основных моделей: 1) «Адресант выражает интерес имплицитным способом», 2) «Адресант выражает интерес за другого человека», 3) «Адресант выражает интерес как способ привлечения внимания собеседника», 4) «Адресант выражает интерес в форме переспроса или уточнения», 5) «Адресант выражает интерес как способ переключения внимания», 6) «Адресант выражает интерес в форме просьбы», 7) «Адресант выражает интерес в форме риторического вопроса».

В непрототипических ситуациях проявления интереса речевое поведение коммуникативных партнеров может иметь как кооперативный характер, так и конфликтный, выражаться в имплицитной или эксплицитной форме. При конфликтном речевом поведении интенции, взгляды и оценки собеседников находятся в противоречии и зачастую сопровождаются отрицательными эмоциями. Условие искренности между коммуникативными партнерами не всегда соблюдается.

Неуспешность коммуникативного взаимодействия характерна для непрототипической ситуации проявления интереса. Неудача коммуникативного процесса, как правило, возникает из-за низкого уровня коммуникативных навыков и компетенций одного или обоих партнеров речевого общения.

Невербальные компоненты коммуникативного поведения в ситуации проявления интереса выполняют эмотивную, коммуникативную и репрезентативную функции общения. В частности, наше исследование показало, что в непрототипической ситуации проявления интереса зачастую ответная реакция именно адресата выражена невербальным способом (пожимание плечами, молчание, пр.).

Полученные в данном диссертационном исследовании выводы могут быть полезными для дальнейшего изучения коммуникативной ситуации проявления интереса в аспекте сопоставительного анализа данной ситуации в других языках и лингвокультурах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аглетдинова, Г. Ф. О соотношении оценочности, образности, экспрессивности и эмоциональности в семантике слова / Г. Ф. Аглетдинова // Исследования по семантике: Семантические категории в русском языке: сб. науч. ст. – Уфа, 1996. – С. 76 - 84.
2. Акимова, Г.Н. Синтаксис современного русского языка: учебник для высш.учеб.заведений РФ / Г. Н. Акимова, С. В. Вяткина, В. П. Казаков, Д. В. Руднев. – СПб.: Факультет филологии и искусств СПбГУ, 2009. – 347 с.
3. Апресян, Ю.Д. Прагматическая информация для толкового словаря / Ю. Д. Апресян // Избранные труды. – М.: Языки русской культуры, 1995. – Т. 2: Интегральное описание языка и системная лексикография. – С. 7-41.
4. Арнольд, И.В. Лексикология современного английского языка: учебное пособие / И. В. Арнольд. – 2-е изд., перераб. – М.: Флинта: Наука, 2012. – 374 с.
5. Арутюнова, Н.Д. Типы языковых значений. Оценка. Событие. Факт / Н. Д. Арутюнова; отв. ред. Г. В. Степанов; АН СССР, Ин-т языкознания. – М.: Наука, 1988. – 338 с.
6. Арутюнова, Н.Д. Язык и мир человека / Н. Д. Арутюнова. – 2-е изд., испр. – М.: Языки русской культуры, 1999. – 896 с.
7. Барбашов, В.П. Вербализация интенциональных состояний в публицистическом тексте: на материале современного немецкого языка: дисс. ...канд. фил. наук: 10.02.04 / В.П. Барбашов. – Барнаул, 2007. – 176 с.
8. Барышева А.И. Имплицитность как свойство публицистического текста (на материале языка газеты): дисс. ...канд. фил. наук: 10.02.01 / А.И. Барышева. – Уфа, 2016. – 204 с.
9. Беляевская, Е. Г. Модель и моделирование в лингвистических исследованиях (традиционный подход vs когнитивный подход) / Е. Г. Беляевская // Принципы и методы когнитивных исследований языка: сб. науч. тр. – Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г. Р. Державина, 2008. – С. 98-110.
10. Болдырев, Н.Н. Когнитивная семантика: курс лекций по английской филологии / Н.Н. Болдырев. – Тамбов: Изд-во Тамб. ун-та, 2001. – 123 с.
11. Бондаревская, А.В. Актуализация интенционального состояния «интерес» в современном английском языке / А. В. Бондаревская // Научное мнение. – 2014. – № 11. – С.61-65.

- 12.Бондаревская, А.В. Интегральные и дифференциальные признаки лексико-семантических групп прилагательных interesting/интересный / А. В. Бондаревская // Научное мнение. – 2015. – №2. – С.158-162.
- 13.Бондаревская, А.В. Лингвокультурологический аспект концепта «интерес»/ «interest» в русской и английской культурах мира / А. В. Бондаревская // Научное мнение. – 2015. – № 5. – С.117-121.
- 14.Бондаревская, А.В. Интенциональная природа интереса / А. В. Бондаревская // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки. – Москва: Научные технологии. – 2017. – №1. – С .115-117.
- 15.Бондаревская, А.В. Интерес и родственные эмоции в художественной прозе. / А. В. Бондаревская, Н. Б. Мальцева, Ф. И. Карташкова // Филология и культура. – Казань.: 2020. – №1(59). – С. 79-85.
- 16.Бондарко, А.В. Эксплицитность / имплицитность в общей системе категоризации семантики. Эксплицитность/ имплицитность выражения смыслов / А.В. Бондарко. – Калининград; Светлогорск, 2006. – С. 22-33.
- 17.Борисова, Е. Г. Имплицитность в языке и речи / Е.Г. Борисова, Ю.С. Мартемьянов. – М.: Языки рус. культуры, 1999. – 200 с
- 18.Варшавская, А.И. Языковые единицы и отношения совместности / А.И. Варшавская; под ред. А.В. Зеленщикова – Изд. СПб ун-т, 2008. – 327 с.
- 19.Васева, Л.А. Прототипическая и непрототипические ситуации назидательности и их реализация в сказке / Л.А. Васева // Вестник Бурятского Государственного университета, 2012. – С.42-47
- 20.Василик, М.А. Основы теории коммуникации: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 020300 «Социология» / М. А. Василик, М. С. Вершинин, В. А. Павлов и др.; под ред. М. А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
- 21.Васильев, В.В. Трудная проблема сознания / В. В. Васильев. – М.: Прогресс-Традиция, 2009. – 269 с.
- 22.Васильев, И.А. Эмоции и мышление / И. А. Васильев, В. Л. Поплужный, О. К. Тихомиров. – М.: Изд-во МГУ, 1980. – 192 с.
- 23.Введенская, Л.А. Риторика и культура речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова; 12-е изд., стер. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 537с.

24. Вежбицкая, А. Прототипы и инварианты [Электронный ресурс] / А. Вежбицкая. – 1996. – Режим доступа: <http://www.philology.ru/linguistics1/wierzbicka-96a.htm>. – (Дата обращения: 05.05.2020).
25. Винник, Д.В. Рефлексивные и интенциональные состояния сознания: специфика и соотношение / Д.В. Винник // Гуманитарные науки в Сибири. – 2003. – №1. – С. 11-15.
26. Виноградов, В.В. О теории художественной речи / В.В. Виноградов; [послесл. ак. Д.С. Лихачева]. – М.: Высшая школа, 1971. – 239 с.
27. Винокур, Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения / Т. Г. Винокур. – М.: Наука, 1993. – 171 с.
28. Вольф, Е.М. Функциональная семантика оценки / Е.М. Вольф. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 280 с.
29. Выготский, Л.С. Мышление и речь / Л. С. Выготский. – 5-е изд. – М.: Лабиринт, 1999. – 352 с.
30. Вяземский, П.А. Эстетика и литературная критика / П.А. Вяземский; сост. вступ. статья и коммент. Л. В. Дерюжиной. – М.: Искусство, 1984. – 264 с.
31. Гак, В.Г. Высказывание и ситуация / В. Г. Гак // Проблемы структурной лингвистики. – М.: Просвещение, 1973. – С. 74-82.
32. Герриг, Р. Психология и жизнь / Р. Герриг, Ф. Зимбардо; [Пер. с англ. В. Белосусов и др.]. – 16-е изд. – СПб. [и др.]: Питер, 2004. – 954 с.
33. Головина, О.П. Развитие диалогической речи учащихся младших классов / О.П. Головина // Гуманитарные науки. Педагогика и психология. – Вестник ТГУ, 2009. – Вып. 7 (75). – С. 216-220.
34. Горбунова, Л.И. Прототипическая ситуация к вопросу о содержании термина и перспективах его использования / Л.И. Горбунова // Гуманитарные науки. – Вестник ИрГТУ. – 2010. – №5 (45). – С. 356-361.
35. Городецкий, Б.Ю. К типологии коммуникативных неудач / Б.Ю. Городецкий, И.М. Кобозева, И.Г. Сабурова // Диалоговое взаимодействие и представление знаний: сб. науч. тр. – Новосибирск: ВЦ СО АН СССР, 1985. – С. 64-78.
36. Граудина, Л.К. Культура русской речи: учебник для вузов / Л.К. Граудина; под ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева. – М.: Издательская группа НОРМА–ИНФРА М, 1999. – 560 с.
37. Грайс, Г.П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1985. – С. 220-227.

38. Гумбольдт, В. фон. Избранные труды по языкознанию / В. фон Гумбольдт; пер. с нем. под ред., с предисл. [с. 5-33, и примеч.] Г. В. Рамишвили. – М.: Прогресс, 1984. – 397 с.
39. Гуссерль, Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии / Э. Гуссерль // Язык и интеллект. – М.: Прогресс, 1996. – С. 14-94.
40. Гуссерль, Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии / Э. Гуссерль; пер. с нем. А. В. Михайлова. – М.: Дом интеллектуал. кн.: СЕУ Press, 1999 – 332 с.
41. Дейк, Т.А. ван Язык. Познание. Коммуникация / Т.А. ван Дейк / пер. с англ. вступ. статья В. В. Петрова, Ю. Н. Караулова. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.
42. Демин, М.В. К вопросу о природе интереса / М.В. Демин // Философские науки. – 1972. – №3. – С. 31.
43. Демьянков В. З. Теория прототипов в семантике и прагматике языка // Структуры представления знаний в языке / отв. ред. Е. С. Кубрякова. М.: ИНИОН РАН, 1994. С. 32-86.
44. Демьянков, В.З. Когнитивная лингвистика как разновидность интерпретирующего подхода / В.Г. Демьянков // Вопросы языкознания. — М.: ИНИОН РАН, 1994. — № 4. — С. 17–33.
45. В.Г. Джемс, У. Психология / У. Джемс; под ред. [и с предисл.] Л. А. Петровской. – М.: Педагогика, 1991. – 367с.
46. Добрынин, Н.Ф. О теории и воспитании внимания / Н. Ф. Добрынин // Психология внимания: хрестоматия / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романов. – М.: ЧеРо, 2001. – С.518-533.
47. Додонов, Б.И. Классификация эмоций при исследовании эмоциональной направленности личности / Б.И. Додонов // Вопросы психологии. – 1975. - № С. 6–23.
48. Додонов, Б.И. Эмоция как ценность / Б.И. Додонов // Над чем работают, о чем спорят философы. – М.: Политиздат, 1978. – 272 с.
49. Долинин, К.А. Интерпретация текста: Французский язык / К.А. Долинин: учебное пособие; изд. 4-е. – М.: КомКнига, 2010. – 304 с.
50. Дронова И.А. Модусные категории ASSERTION / NEGATION в современном английском языке: когнитивно-функциональный потенциал: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.04 / И.А. Дронова. – Иркутск, 2012. – 193 с.
51. Дуркин, П.К. Формирование у школьников интереса к физической культуре: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 033100

- (050720) – физ. культура / П. К. Дуркин. – Архангельск: Изд-во АГТУ, 2006. – 127 с.
- 52.Зализняк, А.А. Лингвистические задачи / А.А. Зализняк. – 3-е изд., дополн. – М.: МЦНМО, 2018. – 56 с.
- 53.Здравомыслов, А.Г. Потребности. Интересы. Ценности / А. Г. Здравомыслов. – М.: Политиздат, 1986. – 221 с.
- 54.Золотова, Г.А. Коммуникативные аспекты русского синтаксиса / Г.А. Золотова. – М.: Наука, 1982. – 368 с.
- 55.Иванов, В.Г. Основные положения теории интереса в свете проблемы отношений человека / В.Г. Иванов // Учебные записки ЛГУ. – 1956. – Вып. 9. – № 214. – 68 с
- 56.Иванова, М.А. Прагмалингвистический статус неуспешного диалогического дискурса: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.19 / М.А. Иванова. – Иркутск, 2007. – 157 с.
- 57.Изард, К.Е. Эмоции человека / К.Е. Изард; пер. с англ.; Кэррол Е. Изард; под ред. Л. Я. Гозмана, М. С. Егоровой. – М.: Изд-во МГУ, 1980. – 439 с.
- 58.Изард, К.Е. Психология эмоций / К.Е. Изард; пер. с англ.; Кэррол Е. Изард; под ред. В. Мисник, А. Татлыбаева]. – М.: Изд-во Питер, 2006. - 460 с.
- 59.Изаренков, Д.И. Обучение диалогической речи: монография / Д.И. Изаренков. – М.: Русский язык, 1981. – 136 с.
- 60.Ильин, Е. П. Эмоции и чувства: учебное пособие / Е. П. Ильин. - 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2011. - 782 с.
- 61.Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М.: УРСС, 2003. – 285 с.
- 62.Калинина, В.В. Эмоционально-этический концепт SHAME и его когнитивно-дискурсивный потенциал: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.04 / В.В. Калинина. – Иркутск, 2009. – 166 с.
- 63.Карасик, В.И. Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
- 64.Карасик, В.И. Языковая матрица культуры / В.И. Карасик. – М.: Гнозис, 2013. – 320 с.
- 65.Караулов, Ю.Н. От грамматики текста к когнитивной теории дискурса / Ю.Н. Караулов, В.В. Петров // Т.А. ван Дейк. Язык. Познание. Коммуникация. – М.: Прогресс, 1989. – С. 5-11.

66. Караулов, Ю.Н. Русский язык и языковая личность / Ю. Н. Караулов. – М.: Наука, 1987. – 256 с.
67. Кашичкин, А.В. Имплицитность в контексте перевода: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.20 / А.В. Кашичкин. – Москва, 2003. – 153 с.
68. Киселёва, Л. А. Вопросы теории речевого воздействия / Л. А. Киселева. - Л. : ЛГУ, 1978. - 160 с.
69. Клейн, Ф. О так называемой неевклидовой геометрии // Об основаниях геометрии: сборник классических работ по геометрии Лобачевского и развитию ее идей. – М., 1956. – С. 430-431
70. Ключев, Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия: учебное пособие / Е. В. Ключев. – М.: РИНОЛ КЛАССИК, 2002. – 316 с.
71. Ковалев, А.Г. Психология личности / А.Г. Ковалев. – М.: Просвещение, 1970. – 391 с.
72. Ковалева Л.М. Прототипические и непрототипические единицы в языке / Л.М. Ковалева, Т.И. Семенова, Л.А. Фурс: кол. монография / отв. ред. Л.М. Ковалева; под ред. С.Ю. Богдановой, Т.И. Семеновой. – Иркутск : ИГЛУ, 2012. – 266 с.
73. Колшанский, Г.В. Коммуникативная функция и структура языка / Г. В. Колшанский. – М.: КомКнига, 2005а. – 176 с.
74. Колшанский, Г.В. Объективная картина мира в познании и языке / Г. В. Колшанский; отв. ред. А. М. Шахнарович. – 2-е изд., доп. – М.: УРСС, 2005. – 120 с.
75. Колшанский, Г.В. Паралингвистика / Г. В. Колшанский. – М.: КомКнига, 2005б. – 96 с.
76. Корнилов, О.А. Языковые картины мира как производные национальных менталитетов / О. А. Корнилов. – М.: ЧеРо, 2003. – 349 с.
77. Костюшкина, Г.М. Категоризация эмоций в русском языковом сознании / Г.М. Костюшкина, З.В. Егорова // Вестник Северо-Восточного федерального университета имени М.К. Аммосова. – 2017. – №5 (61). – С. 99-107.
78. Костюшкина, Г.М. Аргументация и концептуальная систематика речи и речевой деятельности / Г.М. Костюшкина [и др.] // Концептуальная систематика аргументации: коллективная монография / под ред. Г.М. Костюшкиной. – М. : Флинта : Наука, 2016 – С. 10–70.
79. Костюшкина, Г.М. Когнитивный механизм речевой коммуникации / Г.М. Костюшкина, А.В. Колмогорова // Костюшкина Г.М. [и др.]. Концептуальная систематика речевой коммуникации: коллективная монография / под ред. Г.М. Костюшкиной. – Иркутск: Изд-во ИГЛУ, 2014. – С.9-54.

80. Костюшкина, Г.М. Концептуализация и категоризация в языке / Г.М. Костюшкина [и др.]: коллективная монография. – Иркутск: Изд-во ИГЛУ, 2006. – Вып. 3. – 586 с.
81. Костюшкина, Г.М. Концептуальная систематика языка, речи и речевой деятельности как объект лингвистики / Г. М. Костюшкина // Вестник ИГЛУ. – 2009а. – № 1. – С. 6-12.
82. Кочетова, О.А. Когнитивное моделирование семантики вида: на материале современного английского языка: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.19 / О.А. Кочетова. – Кемерово, 2008. – 177 с.
83. Кравченко, А.В. Что такое коммуникация? (очерк биокогнитивной философии языка) / А.В. Кравченко // Прямая и непрямая коммуникация: сб. науч. статей. – Саратов: ГосУНЦ «Колледж», 2003. – С. 27-39.
84. Красных В. В. Лингво-когнитивная природа воспроизводимости в свете психолингвокультурологии // Мир русского слова. — 2014. — № 2. — С. 9–16.
85. Красных, В.В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? / В. В. Красных. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 375 с.
86. Кустова, Г.И. Типы производных значений и механизмы языкового расширения / Г.И. Кустова. – М.: Языки славянской культуры, 2004. – 472 с.
87. Ладов, В.А. Идея интенциональности в философии искусственного интеллекта Д. Деннета / В.А. Ладов // Открытое и дистанционное образование. – 2003. – №1. – С. 17-21.
88. Левицкий, А.Э. Когнитивные предпосылки перекатегоризации вербальной информации / А.Э. Левицкий // Когнитивные исследования языка. Взаимодействие когнитивных и языковых структур: сб. науч. тр. – М.: Ин-т языкознания РАН; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2011. – Вып. IX. – С. 394-405.
89. Леонтьев, А.Н. Потребности, мотивы и эмоции / А.Н. Леонтьев // Конспект лекций / Кафедра общ. психологии. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. – 38 с.
90. Леонтьев, А.А. Психология общения / А.А. Леонтьев. – М.: Смысл, 1997. – 137 с.
91. Лакофф, Дж. Мышление в зеркале классификаторов / Дж. Лакофф // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1988. – Вып. XXIII. — С. 12-51.
92. Ландгребе, Л. Интенциональность у Гуссерля и Brentano / Л. Ландгребе. – М.: Логос, 2002. – №2. – С. 33-39.

93. Ланц, Г. Интенциональные предметы / Г. Ланц; пер. В. Анашвили. – М.: Логос, 1997. – №9. – С. 42-53.
94. Лукьянова, Н.А. О соотношении понятий экспрессивность, эмоциональность, оценочность / Н.А. Лукьянова // Актуальные проблемы лексикологии и словообразования / отв. ред. К. А. Тимофеев. – Новосибирск: НГУ, 1976. – С. 1-16.
95. Макаров, М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
96. Маслова, А.Ю. Введение в прагмалингвистику / Маслова А.Ю. – М.: ФЛИНТА, 2019. – 147 с.
97. Маслова, В.А. Введение в когнитивную лингвистику / В. А. Маслова. – 5-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 296 с.
98. Мерло-Понти, М. Феноменология восприятия / М. Мерло-Понти; пер. с фр.; под ред. И.С. Вдовиной, С.Л. Фокина. – СПб.: Ювента; Наука, 1999. – 603 с.
99. Метцингер, Т. Наука о мозге и миф о своем Я. Тоннель эго / Т. Метцингер; пер. с англ.: Галина Соловьева. – М.: АСТ, сор., 2017. – 413 с.
100. Мигунов, А.И. «Условия искренности» Дж.Серля как обязательное условие успешности коммуникации / А.И. Мигунов // Образование. Коммуникация. Ценности. / (Проблемы, дискуссии, перспективы): материалы круглого стола «Коммуникативные практики в образовании», 19 ноября 2004 года; под ред. С.И. Дудника. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2004. – С.30-33.
101. Мишанкина, Н.А. Лингвокогнитивное моделирование научного дискурса: автореф. дис. ... д. фил. наук: 10.02.01, 10.02.19 / Н.А. Мишанкина. – Томск, 2010. – 43 с.
102. Морозова, Н.Г. Учителю о познавательном интересе / Н.Г. Морозова // Новое в жизни, науке, технике. Серия «Педагогика и психология». – М.: Знание, 1979. – №2 – С. 47.
103. Мясищев, В.Н. Психология отношений / В.Н. Мясищев // Мясищев В.Н. Избранные психологические труды / Под ред. А. А. Бодалева. – Москва-Воронеж, 1995. – 356 с.
104. Остин, Дж. Л. Слово как действие / Дж. Л. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – М.: Прогресс, 1986. – Вып. 17. – 424 с.
105. Плеханова, Т.Ф. Дискурс-анализ текста: пособие для студентов вузов / Т.Ф. Плеханова. – Минск: ТетраСистемс, 2011. – 369 с.
106. Плотникова, Е.Е. Концепт INTEREST в современном английском языке: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.04 / Е.Е. Плотникова. – Белгород, 2010. – 169 с.

107. Почепцов, О.Г. Основы прагматического описания предложения / О. Г. Почепцов. – Киев: Вища шк.: Изд-во при Киев. гос. ун-те, 1986. – 115 с.
108. Прехтль, П. Введение в феноменологию Гуссерля / П. Прехтль. – Томск.: Водолей, 1999. – 96 с.
109. Прибрам, К. Языки мозга: Экспериментальные парадоксы и принципы нейропсихологии / К. Прибрам; пер. с англ. Н. Н. Даниловой и Е. Д. Хомской; под ред. и с предисл. д. чл. АПН СССР Л. Р. Лурия. – М.: Прогресс, 1975. – 464 с.
110. Рахилина, Е.В. Когнитивный анализ предметных имен: семантика и сочетаемость / Е.В. Рахилина. – М.: Русские словари, 2000. – 416 с.
111. Рейковский, Я. Экспериментальная психология эмоций [Текст] / Пер. с пол. и вступ. статья В.К. Вилюнаса; Общ. ред. О.В. Овчинниковой. – М.: Прогресс, 1979. – 392 с.
112. Рибо, Т. Хрестоматия по вниманию / Т. Рибо; под ред. А. Н. Леонтьева [и др.]. – М.: Издательство Московского университета, 1976. – 294 с.
113. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. Серия «Мастера психологии». – СПб: Изд-во Питер, 2002, – 720 с.
114. Седов, К.Ф. Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) / К.Ф. Седов // Вопросы стилистики. Язык и человек. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1996. – Вып. 26. – С. 94-112.
115. Седов, К.Ф. Дискурс и личность: эволюция коммуникативной компетенции / К. Ф. Седов. – М.: Лабиринт, 2004. – 320 с.
116. Сепир, Э. Избранные труды по языкознанию и культурологии / Э. Сепир; ред. и пер. А. Е. Кибрика. – М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. – 656 с.
117. Сергеева, Л.А. Категория оценки и аспекты ее описания / Л.А. Сергеева. – Уфа.: Изд-во БГУ, 1996. – С.62-74
118. Серль, Дж. Р. Природа интенциональных состояний / Дж. Серль // Философия, логика, язык / пер. с англ. и нем.; сост. и предисл. В. В. Петрова; общ. ред. Д. П. Горского и В. В. Петрова. – М.: Прогресс, 1987. – С. 96-126.
119. Сидоров, Е.В. Личностный аспект речевой коммуникации текста / Е.В. Сидоров. – Калинин: КГУ, 1989. – С.16-25.
120. Степанов, Ю.С. В поисках прагматики: проблема субъекта / Ю. С. Степанов // Известия АН СССР. Серия литературы и языка. – 1981. – Т. 40. – С. 321-330.

121. Стернин, И.А. Проблемы анализа структуры значения слова / И.А. Стернин. – Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1979. – 156 с.
122. Стернин, И.А. Коммуникативное поведение в составе национальной культуры / И.А. Стернин // Этнокультурная специфика языкового сознания. – М., 1996. – С. 97-112
123. Сусов, И. П. Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы / И.П. Сусов // Прагматика и семантика синтаксических единиц. – Калинин, 1984. – С. 3-12.
124. Сусов, И.П. Прагматическая структура высказывания / И.П. Сусов // Языковое общение и его единицы. – Калинин, 1986. – С. 7-11.
125. Телия, В.Н. Коннотативный аспект семантики номинативных единиц / В.Н. Телия. – М.: Наука, 1986. – 143 с.
126. Телия, В.Н. Типы языковых значений: Связанное значение слова в языке / В. Н. Телия. – М.: Наука, 1981. – 269 с.
127. Томас, У. Методологические заметки // Американская социологическая мысль / У. Томас, М. Ф. Знанецкий; сост. Е. И. Кравченко; под ред. В. И. Добренькова. – М.: 1994. – 495 с.
128. Трушкова, Л. О. Эмоциональный концепт SADNESS: когнитивно-дискурсивный анализ: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.04 / Л.О. Трушкова. – Иркутск, 2011. – 164 с.
129. Туфанова, Ю.В. Коммуникативная ситуация извинения: когнитивно-прагматический подход: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.19 / Ю.В. Туфанова. – Иркутск, 2010. – 205 с.
130. Уорф, Б.Л. Наука и языкознание / Б.Л. Уорф // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: 1960, – Вып.1. – С. 169-182.
131. Федорова, Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения / Л.Л. Федорова // Вопросы языкознания. – 1991. – № 6. – С. 46-50.
132. Филимонова, О.Е. Язык эмоций в английском тексте / О.Е. Филимонова. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2001. – 259 с.
133. Фоллесдаль, Д. Понимание и рациональность / Д. Фоллесдаль // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1986. – Вып. 18. – С. 139-159.
134. Формановская, Н.И. Русский речевой этикет. практикум вежливого речевого обращения: учебное пособие / Н.И. Формановская, А.А. Акишина. – М.: Издательство Ленанд, 2016. – 184 с.

135. Формановская, Н.И. Научная судьба обиходно-бытового сила речи / Н.И. Формановская // Русская речь. – 2014. Вып. 1. – С. 52-55.
136. Формановская, Н.И. Речевое взаимодействие. Коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская. – М.: Издательство ИКАР, 2007. – 480 с.
137. Формановская, Н.И. Культура общения и речевой этикет / Н.И. Формановская. – М.: Издательство ИКАР, 2005. – 250 с.
138. Формановская, Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н.И. Формановская. – М.: Рус. яз., 2002. – 216 с.
139. Фреге, Г. Логика и логическая семантика / Г. Фреге; пер. с нем., вступительная статья, введение и послесловие Б. В. Бирюкова; под ред. З.А. Кузичевой. – М.: УРСС, 2012. – 511 с.
140. Фрумкина, Р.М. Концепт, категория, прототип / Р.М. Фрумкина // Лингвистическая и экстралингвистическая семантика. – М.: 1992. – С. 28-43.
141. Хайдеггер, М. Бытие и время / М. Хайдеггер; пер. В. В. Бибихина. – М.: Ад Маргинем, 1997. – 451 с.
142. Хидекель, С.С. Природа и характер языковых оценок / С.С. Хидекель, Г.Г. Кошель // Лексические и грамматические компоненты в семантике языкового знака: межвуз. сб. науч. тр.– Воронеж: Изд-во Воронежского ГУ, 1983. – С. 11-16.
143. Холл, Х. Интенциональность и мир I раздел «Бытие и время» М. Хайдеггера / Х. Холл. – СПб.: Изд-во РХГИ, 2004. – С. 253-274.
144. Хомский, Н. Язык и мышление / Н. Хомский; пер. с англ. Б.Ю. Городецкого. – М.: Изд. МГУ, 1972. – 123 с.
145. Худяков, И.Н. Об эмоционально-оценочной лексике/ И.Н. Худяков // НДВШ. Филологические науки. — 1980. - №2. – С. 79 – 82.
146. Черниговская, Т.В. Языки сознания: кто читает тексты нейронной сети? // Человек в мире знания. К 80-летию Владислава Александровича Лекторского. – М.: 2012. – С. 403-412.
147. Шанский, Н.М. Что значит знать язык и владеть им / Н.М. Шанский, И.Л. Резниченко, Т.С. Кудрявцева. – М.: Просвещение, 2010. – 324 с.
148. Шарков, Ф.И. Коммуникология: Основы теории коммуникации: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / Ф.И. Шарков. – 2-е изд., перераб. – М.: Дашков и К⁰, 2010. – 592 с.

149. Шатуновский, И.Б. «Правда», «истина», «искренность», «правильность» и «ложь» как показатели соответствия / несоответствия содержания предложения, мысли и действительности / И. Б. Шатуновский // Логический анализ языка: Культурные концепты. – М.: Индрик, 1991. – 31-38 с.
150. Шахматов, А.А. Синтаксис русского языка / А. А. Шахматов; вступ. ст. Е. В. Клобукова; ред. и коммент. Е. С. Истоминой. – 3. изд. – М.: УРСС, 2001. – 620 с.
151. Шаховский, В.И. Категоризация эмоций в лексико-семантической системе языка / В. И. Шаховский. – Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1987. – 190 с.
152. Шаховский, В.И. Когнитивная матрица эмоционально-коммуникативной личности // Russian Journal of Linguistics. - 2018. - Т. 22. - №1. - С. 54-79.
153. Шаховский, В.И. Креатемы в модели языкового сознания русских / В.И. Шаховский // Вопросы психолингвистики. 2016. № 2 (28). С. 324-333.
154. Шаховский, В.И. Эмоциональная/эмотивная компетенция в межкультурной коммуникации (есть ли неэмоциональные концепты?) / В.И. Шаховский // Аксиологическая лингвистика: проблемы изучения культурных концептов и этно-сознания; сб, научн. трудов / под. ред. Н. А. Красавского. – Волгоград: «Колледж», 2002. – 35 с.
155. Шаховский, В. И. Категоризация эмоций в лексико-семантической системе языка: / В. И. Шаховский. – Изд. 3-е. – М.: URSS, 2009. – 204 с.
156. Шведова, Н.Ю. Местоимение и смысл: Класс рус. местоимений и открываемые ими смысловые пространства / Н. Ю. Шведова. – М.: РАН, 1998. – 176 с.
157. Шведова, Н.Ю. Очерки по синтаксису русской разговорной речи / Н. Ю. Шведова. – М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1960. – 285 с.
158. Шеметова, Е.А. Стратегия сближения коммуникантов в жанре английского частного письма: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Е.А. Шеметова. – Иркутск: ИГЛУ, 2002. – 238 с.
159. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани; [Пер с англ. В. Б. Ольшанского]. - М.: АСТ; Ростов н/Д : Феникс, 1999. – 538 с.
160. Шишкина, С. А. Лингвокультурная и когнитивная репрезентация концепта "Интерес" в русском и английском языках: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.01 / С.А. Шишкина. – Тюмень, 2007. – 186 с.
161. Шишкова, В.А. Сентенциональное поле страха: прототипические и непрототипические предложения: на материале немецкого, английского и русского языков: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.19 / В.А. Шишкова. – Иркутск, 2011. – 159 с.

162. Щерба, Л.В. Современный русский литературный язык / Л.В. Щерба // Щерба Л.В. Избр. работы по русскому языку. – М.: Просвещение, 1957. – С. 113-129.
163. Экман, П. Психология эмоций / Экман П.; пер. с англ. В. Кузин. - 2-е изд. - Москва [и др.]: Питер, 2019. – 240 с.
164. Якобсон, Р. Избранные работы: пер. с англ., нем., фр. яз. / Р. Якобсон; предисл. В. В. Иванова; сост. и общ. ред. В. А. Звегинцева. – М.: Прогресс, 1985. – 455 с
165. Якубинский, Л.П. О диалогической речи / Л.П. Якубинский // Л.П. Якубинский. Избранные работы. Язык и его функционирование. – М.: Наука, 1986. – С. 31-129.
166. Якубова Н.М. Дискурс человека сомневающегося и его репрезентация в современном английском языке: дисс. ... канд. фил. наук: 10.02.19 / Н.М. Якубова. – Уфа, 2016. – 182 с.
167. Allport, G.W. Pattern and growth in personality / G.W. Allport. – N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1961. – 132 p.
168. Beltrami, E Teoria fondamentale degli spazii di curvatura costante / E. Beltrami. – Annali. di Mat., 1898. – ser II. – P. 232-255.
169. Brentano, F. Psychologie vom empirischen Standpunkt / F. Brentano. Band.I. – Hamburg, 1973. – 27 p.
170. Brown, P. Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge: CUP, 1994. – 345 p.
171. Charlesworth, W. R. The role of surprise in cognitive development / W.R. Charlesworth // D. Elkind, J. H. Flavell (eds.) Studies in cognitive development. – London: Oxford University Press, 1969. – P. 257-314.
172. Davidson, D. Truth and Meaning. Synthese / D. Davidson. –1967. – XVII. P. 304-323.
173. Dennett, D. C. The Intentional Stance / D.C. Dennett. – The MIT Press, 2004. – 73 p.
174. Dijk, T.A. van Cognitive Psychology and Discourse: Recalling and Summarizing Stories / Current Trends in Textlinguistics / T.A. van Dijk, W. Kintsch / Ed. By W.U. Dressler. – Berlin: Walter de Gruyter, 1978. – P.61-80.
175. Edwards, D. «To be honest»: Sequential uses of honesty phrases in talk-in-interaction / D. Edwards, A. Fasulo. – Research on Language and Social Interaction. 2006. – 394 p.

176. Ellsworth, P.C. Confusion, concentration, and other emotions of interest: commentary on Rozin and Cohen / P.C. Ellsworth. – APA PsycArticles: Journal Article Emotion, 2003. – Vol 3(1). – P.81–85.
177. Fauconnier, G. Methods and generalizations / G. Fauconnier // Cognitive linguistics: Foundations, Scope and Metodology. – Berlin. New York: Mouton de Gruyter, 1999. – 95 p.
178. Fillmore, Ch.J. On the organization of semantic information in the lexicon / Ch.J. Fillmore // Papers from the parasession on the lexicon. – Chicago: CLS, 1978. – P. 148-173.
179. Flick, U. Social representations / U. Flick // Rethinking Psychology. – London, 1995. – P. 70-96.
180. Fodor, J. A. The language of thought / J.A. Fodor. – N. Y.: Thomas Y. Crowell Company, 1975. – 215 p.
181. Givon, T. Prototypes: Between Plato and Wittgenstein / T. Givon // Noun classes and categorization: Proc. of a Symposium on categorization and noun classification. – A.; Ph.: Benjamins, 1986. – P. 77-102.
182. Grice, G.P. Logic and conversation / G.P. Grice // Syntax and semantics. – New York: Academic Press. 1975. – Vol 3. – 154 p.
183. Habermas, J. Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns / J. Habermas // Suhrkamp Verlag. 1. – Aufl. Frankfurt am Main, 1984. – 606 p.
184. Kádár, D. Z., Haugh, M. Understanding Politeness / D.Z. Kádár, M. Haugh // Cambridge: Cambridge University Press, 2013. – 296 p.
185. Harris, Z. Mathematical Structures of Language, Interscience Tracts in Pure and Applied Mathematics / Z. Harris. – N.Y.: Interscience Publishers, 1968. – Vol. 21. – 143 p.
186. Hoffmann, J. Intention als psychischer Prozess: Eine Suche nach Spuren in der allgmeinpsychologischen Forschung / J. Hoffmann, A.Stock – Zeitschrift für Psychologie, 2000. – №208. – P. 304-321.
187. Kecskes, I., Weigand E. From Pragmatics to Dialogue / I. Kecskes, E. Weigand Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins. – 2018. – 222 p.
188. Kecskes, I. Intercultural Pragmatics / I. Kecskes. – Oxford: Oxford University Press, 2013. – 288 p.

189. Kleiber, G. *La sémantique du prototype: Catégories et sens lexical* / G. Kleiber. – P.: PUF, 1990. – 199 p.
190. Koutstaal, W. *The Agile Mind* / W. Koutstaal. – OUP USA, 2012. – 763 p.
191. Krapp, A. *Interest, motivation, and learning: An educational-psychological perspective* / A. Krapp. – *European Journal of Psychology of Education*, 1999. — Vol. 14. – P. 23-40.
192. Lakoff, G. *Metaphors We Live By* / G. Lakoff, M. Johnson. – Chicago: The University of Chicago Press, 1980. – 241 p.
193. Lakoff, G. *Women, Fire and Dangerous Things: What Categories Reveal about the Mind* / G. Lakoff. – Chicago: The University of Chicago Press, 1987. – 614 p.
194. Lakoff, G. *Hedges: A study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts* / G. Lakoff // *Papers from the Eighth Regional Meeting*. – Chicago: Chicago Linguistic Society. –1972. – P. 183—228.
195. Leech, G.N. *Principles of pragmatics* / G. N. Leech. – London, N.Y.: Longman, 1983. – 273 p.
196. Meinong, A. *Über Gegenstandstheorie. Selbstdarstellung* / A. Meinong. – Hamburg: Felix Meiner Verlag, 1988. – 138 p.
197. Miller, P. *Death of a Genius* / P. Miller // *Life Magazine*, 1955. – 38 (May 2). – P. 62.
198. Minsky, M. *Form and Content in Computer Science* / M. Minsky // *Journal of the Association for Computing Machinery*. – Massachusetts: MIT; Vol. 17, No. 2, 1970. – pp. 197-215.
199. Nyckees V. *Categories semantiques et historicite des significations* // *Histoire. Epistemologie. Langage*. – 1997. - T. 19. - Fasc. 1. - P. 97-119.
200. Pierce, C.S. *Selected writings* / C. S. Pierce. – Wiener, 1958. – 389 p.
201. Posner, M. L. *Empirical Studies of Prototypes* / M.L. Posner // *Noun Classes and Categorization: Proc. of a Symposium on Categorization and Noun Classification*. – Benjamins, 1986. – P. 53-61.
202. Quine, W. V. O. *Word and Object* / W.V.O. Quine. – Cambridge (MA), MIT Press, 1960. – 64 p.
203. Reeve, J. *Interest as Emotion, as Affect, and as Schema* / J. Reeve, W. Lee, S. Won // *Interest in Mathematics and Science Learning*. – 2015. – P.79-92
204. Renninger, K. A., Su, S. *Interest and its development* / K.A. Renninger // *The Oxford handbook of human motivation*. – Oxford University Press, 2012. – P.167-187

205. Risser, J. *Hermeneutics and the Voice of the Other: Re-reading Gadamer's Philosophical Hermeneutics* / J. Risser. – Albany: State University of New York Press, 1997. – 278 p.
206. Rosch, E.H. *Prototype classification and logical classification: the two systems* E.H. Rosch // *Studies in Cross Culture Psychology*. – L., 1977. – P.73-86.
207. Russell, B *The Philosophy of Logical Atomism* / B. Russell. – Chicago: Taylor & Francis Ltd, 2009. – 208 p.
208. Searle, J.R. *Mind, Language And Society: Philosophy In The Real World (Masterminds)* / J.R./ Searle. – Basic Books; 1st Edition, 1999. – 192 p.
209. Searle, J.R. *Intentionality. An Essay in the Philosophy of Mind* / J.R. Searle. – Cambridge: Cambridge University Press, 1983. – 154 p.
210. Searle, J.R. *Speech acts* / J. R. Searle. – Cambridge: Cambridge Univ. press, 1969. – 306 p.
211. Silvia, P. J. *Interest-The curious emotion* / P.J. Silvia // *Current Directions in Psychological Science*. – 2008 – 17(1). – P. 57–60.
212. Stock, A. *Intentionalitat und Ideo Motorik. Eine handlungstheoretisch -psychologische Synthese* / A. Stock. – Lengerich, Pabst Science Publishers, 2004. – 343 p.
213. Taylor, J. R. *Linguistic Categorization Prototypes in Linguistic Theory* / J.R. Taylor. – Oxford: Clarendon Press; 2nd Edition, 2003. – 328 p.
214. Tomkins, S. S. *Affect, imagery, consciousness, Vol. 1. The positive affects* / S.S. Tomkins. –Springer Publishing Co., 2008. – 588 p.
215. Tye, M. *Consciousness, Color, and Content* / M. Tye. – Cambridge (Mas.): MIT Press, 2000. – 198 p.
216. Verschueren, J. *Metapragmatics and universals of linguistic action* / J. Verschueren // *Linguistic action: Some empirical-conceptual studies*. – Norwood (N.J.): Ablex, 1987. – P. 125-140.
217. Wei, L. *Dimensions of bilingualism* / L.Wei // *The Bilingualism Reader*. – New York: Routledge, 2000. – P. 3-25.
218. Wierzbicka, A. *English: Meaning and Culture* / A. Wierzbicka. – Oxford: Oxford University Press, 2005. – 64 p.

СПИСОК СЛОВАРЕЙ И ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ К НИМ

1. БПС – Большой психологический словарь / [Н. Н. Авдеева и др.]; под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – 4-е изд., расш. – М.: АСТ; СПб.: Прайм-Еврознак, 2009. – 811 с.
2. БТСРЯ – Большой толковый словарь русского языка: А-Я / РАН. Ин-т лингв. исслед.; Сост., гл. ред. канд. филол. наук С. А. Кузнецов. – СПб.: Норинт, 1998. – 1534 с.
3. БЭС – Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rus-big-enc-dict.slovaronline.com/25757-ИНТЕНЦИЯ> – (Дата обращения: 27.06.2020).
4. НФС – Новейший философский словарь / В. А. Кондрашов, Д. А. Чекалов, В. Н. Копорулина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 668 с.
5. КСКТ – Краткий словарь когнитивных терминов / Е. С. Кубрякова, В. З. Демьянков, Ю. Г. Панкрац, Л. Г. Лузина; Под общ. ред. Е. С. Кубряковой. – М.: Филол. фак. МГУ, 1996. – 14 с.
6. ЛЭС – Лингвистический энциклопедический словарь / Науч.-ред. совет изд-ва «Сов. энцикл.», Ин-т языкознания АН СССР; Гл. ред. В. Н. Ярцева. – М.: Сов. энцикл., 1990. – 682 с.
7. ПАРРАС – Полный англо-русский русско-английский словарь. 300000 слов и выражений / В.К.Мюллер. – М.: Эксмо, 2014. – 1328 с.
8. ТПС – Толковый переводоведческий словарь / Л.Л. Нелюбин. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 132 с.
9. НФС – Новейший философский словарь / гл. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов; изд. В. М. Скакун. – Минск: 1989. – 218 с.
10. БТПС – Большой толковый психологический словарь / Артур Ребер; пер. с англ. Е.Ю. Чеботарева. – М.: Вече: АСТ, 2000. – 591 с.
11. MW – Merriam-Webster Online [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/interest>. – (Дата обращения: 05.05.2020).
12. OALD – Oxford Advanced Learner's Dictionary [Электронный ресурс]. – oxfordlearnersdictionaries.com. – (Дата обращения: 05.05.2020).
13. ТС РЯ – Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов; под общ. ред. Л. И. Скворцова. - 28-е изд., перераб. – М.: Мир и Образование: ОНИКС, 2012. – 1375 с.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА

1. Гиляровский, В. А. Москва и москвичи / В. А. Гиляровский. – М. : Азбука-Аттикус, 2015. – 475 с.
2. Островский, А. Н. Без вины виноватые [Электронный ресурс] / А. Н. Островский. – 12 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_405538-12. – Загл. с экрана.
3. Бондарев, Ю. В. Горячий снег [Электронный ресурс] / Ю. В. Бондарев. – 36 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_365347-26. – Загл. с экрана.
4. Горький, М. Мать / М. Горький. – М. : Рипол Классик, 2017. – 295 с.
5. Dreiser, T. Sister Carrie by Theodore Dreiser / T. Dreiser. – New York : Catapult, 2013. – 324 p.
6. King, S. Thinner / S. King. – New York : Simon and Schuster, 2016. – 400 p.
7. Brooks, T. The First King Of Shannara / T. Brooks. – Paris : Hachette UK, 2012. – 544 p.
8. Hemingway, E. Across the River and Into the Trees / E. Hemingway. – New York : Simon and Schuster, 2002. – 272 p.
9. Francis, D. Bolt / D. Francis. – London : Penguin, 2005. – 288 p.
10. Henry, O. The Sleuths / O. Henry. – London : Wordsworth Editions, 1995. – 735 p.
11. Гончаров, И. А. Обыкновенная история / И. А. Гончаров. – М. : Средне-Уральское книжное издательство, 1982. – 76 с.
12. Гоголь, Н. В. Тарас Бульба / Н. В. Гоголь // Повести. – М. : АСТ, 2009. – 444 с.
13. Bellow, S. The Adventures of Augie March / S. Bellow. – New York : Fawcett Publications, 1967. – 557 p.
14. Тургенев, И. С. Дым. Новь / И. С. Тургенев. – М. : АСТ, 2015. – 480 с.
15. Мамин-Сибиряк, Д. Н. Золото. Черты из жизни Пепко / Д. Н. Мамин-Сибиряк. – СПб.: Директ-Медиа, 2015. – 505 с.
16. Mailer, N. An American Dream / N. Mailer. – New York : Dell Publishing, 1996. – 252 p.
17. Пушкин, А. С. Капитанская дочка / А. С. Пушкин. – М. : Художественная литература, 1977. – 195 с.

18. Тургенев, И. С. Дворянское гнездо / И. С. Тургенев// Роман. – СПб.: Азбука, 2016. – 224 с.
19. Sheldon, S. Doomsday Conspiracy / S. Sheldon. – New York: Harper Collins, 2010. – 288 p.
20. Чехов, А. П. Степь / А. П. Чехов // Палата № 6: Сборник. – М.: Эксмо, 2006. – С. 1-22.
21. Шукшин, В. М. Калина красная / В. М. Шукшин. – СПб.: Изд-во Азбука, 2017. – 384 с.
22. Fielding, Bridget Jones: The Edge of Reason / H. Fielding. – London: Pan Macmillan, 2009. – 432 p.
23. Толстой, Л. Н. Война и мир [Электронный ресурс] / Л. Н. Толстой. – Т. 2. – 69 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_319015-69. – Загл. с экрана.
24. Eyre, J. Charlotte Bronte [Text] / J. Eyre. – СПб. : Pan Macmillan, 2017. – 656 p.
25. Тургенев, И. С. Рудин. Дворянское гнездо. Накануне / И. С. Тургенев. – М.: Дрофа, 2003. – 445 с.
26. Christie, A. 4.50 from Paddington / A. Christie. – New York : HarperCollins, 2018. – 224 p.
27. Rendell, R. The Thief / R. Rendell. – London : Arrow Books, 2006. – 86 с.
28. Чехов, А. П. Дуэль [Электронный ресурс] / А. П. Чехов. – С. 37-62. – Режим доступа: <https://online-knigi.com/page/113939?page=40>. – Загл. с экрана.
29. Куприн, А. И. Яма [Электронный ресурс] / А. И. Куприн // Собрание сочинений в 6 т. – Том 5. – М.: Гослитиздат, 1958. – 38 с. – Режим доступа: <https://ilibrary.ru/text/1336/p.29/index.html>. – Загл. с экрана.
30. Грибоедов, А. С. Горе от ума / А. С. Грибоедов. – М. : Детская литература, 2000. – 204 с.
31. Hailey, A. Wheels / A. Hailey. – New York : Open Road Media, 2014. – 378 p.
32. Coben, H. Six Years / H. Coben. – London : Orion books, 2014. – 358 p.
33. Chase, J. H. A Lotus For Miss Quon / J. H. Chase. – New York : Langtail Press, 2011. – 190 p.
34. Steel, D. H.R.H. / D. Steel. – New York : Bantam Dell, 2007. – 383 p.

35. Горький, А. М. Исповедь [Электронный ресурс] / А. М. Горький. –105 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_95812-79#. – Загл. с экрана.
36. Doyle, A. C. Sherlock Holmes: A Study in Scarlet / A.C. Doyle. – UK : Hachette, 2011. – 131 p.
37. Толстой, Л. Н. Севастопольские рассказы [Электронный ресурс] / Л. Н. Толстой. – 44 с. – Режим доступа: <https://ilibrary.ru/text/1161/p.26/index.html>. – Загл. с экрана.
38. Короленко, В. Г. Без языка / В. Г. Короленко. –М.: Советская литература, 1979. –128 с.
39. Greene, G. Stamboul Train / G. Greene. – New York : Random House, 2010. – 224 p.
40. Adams, D. Dirk Gently's Holistic Detective Agency Box Set / D. Adams. – New York : Simon and Schuster, 2016. – 640 p.
41. Гоголь, Н. В. Вий / Н. В. Гоголь// Тарас Бульба [повести]. – М. : АСТ, 2009. – 444 с.
42. Шолохов, М. А. Тихий Дон / М. А. Шолохов. – СПб. : Азбука, 2014. – 1600 с.
43. Чехов, А. П. Ионыч [Электронный ресурс] / А. П. Чехов. – 10 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_50617-8. – Загл. с экрана.
44. Francis, D. Bolt / D. Francis. – London : Penguin, 2005. – 288 p.
45. Grisham, J. The Street Lawyer / J. Grisham. – New York : Random House, 2003. – 452 p.
46. Писемский, А. Ф. Мещане [Электронный ресурс] / А. Ф. Писемский. – 30 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_379657-9. – Загл. с экрана.
47. Galbraith, R. The Cuckoo's Calling / R. Galbraith. – Paris : Hachette UK, 2013. – 384 p.
48. Walls, J. The Glass Castle / J. Walls. – New York : Simon & Schuster, 2006. – 288 p.
49. Ильф, И. А., Петров, Е. П. Двенадцать стульев [Текст] / И. А. Ильф, Е. П. Петров. – М. : Эксмо, 2008. – 324 с.
50. Moyes, J. After you / J. Moyes. – London : Penguin, 2015. – 368 p.

51. Салтыков-Щедрин, М. Е. Благонамеренные речи / М. Е. Салтыков-Щедрин. – М. : Детская литература, 1979. – 203 с.
52. Preston, J. A very English Scandal / J. Preston. – London : Penguin Random House, 2016. – 339 p.
53. Grisham, J. The Firm / J. Grisham. – London : Random House, 2010. – 512 p.
54. Чехов, А. П. Дядя Ваня / А. П. Чехов. – М.: Детская литература, 2011. – 314 с.
55. Куприн, А. И. Олеся [Электронный ресурс] / А. И. Куприн. – 127 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_447266-123. – Загл. с экрана.
56. Evans, H. Not without you / H. Evans. – New York : Simon & Schuster, 2014. – 432 p.
57. Coben, H. Six Years / H. Coben. – London : Orion books, 2014. – 358 p.
58. Чехов, А. П. Чайка / А. П. Чехов. – М. : Детская литература, 2011. – 314 с.
59. Christie, A. The Murder Of Roger Ackroyd / A. Christie. – New York : Pocket Books, 1969. – 197 p.
60. Писемский, А. Ф. Брак по страсти. Сергей Петрович Хозаров и Мари Ступицына [Электронный ресурс] / А. Ф. Писемский. – 33 с. – Режим доступа: <https://www.litmir.me/br/?b=68059&p=12>. – Загл. с экрана.
61. Walls, J. The Glass Castle / J. Walls. – New York : Simon & Schuster, 2006. – 288 p.
62. Coben, H. Six Years / H. Coben. – London : Orion books, 2014. – 358 p.
63. Moyes, J. After you / J. Moyes. – London : Penguin, 2015. – 368 p.
64. Горький, М. Последние [Электронный ресурс] / М. Горький. – 37 с. – Режим доступа: https://dom-knig.com/read_85039-27. – Загл. с экрана.
65. Vine, B. A Dark-Adapted Eye / B. Vine. – London : Penguin books, 1994. – 299 p.
66. Galbraith, R. The Cuckoo's Calling / R. Galbraith. – Paris : Hachette UK, 2013. – 384 p.
67. Hailey, A. Airport / A. Hailey. – New York : Open Road Media, 2014. – 538 p.
68. Достоевский, Ф. М. Село Степанчиково и его обитатели [Электронный ресурс] / Ф. М. Достоевский. – М. : Художественная литература, 1957. – 51 с. – Режим доступа: <https://www.litmir.me/br/?b=7381&p=8>. – Загл. с экрана.

69. Rendell, R. Portobello: A Novel / R. Rendell. – New York : Simon and Schuster, 2010. – 304 p.
70. Rendell, R. Dark Corners / R. Rendell. – New York : Simon and Schuster, 2016. – 240 p.
71. Walls, J. The Glass Castle / J. Walls. – New York : Simon & Schuster, 2006. – 288 p.
72. Мамин-Сибиряк, Д. Н. Приваловские миллионы / Д. Н. Мамин-Сибиряк// Роман в пяти частях. –Иркутск: Восточно-Сибирское книжное издательство, 1980. – 416 с.
73. Coben, H. Six years / H. Coben. – London : Orion books, 2014. – 358 p.
74. Тургенев, И. С. Степной король Лир / И. С. Тургенев. – М. : Эксмо, 2006. – 194 с.
75. Hailey, A. Hotel / A. Hailey. – New York : Open Road Media, 2014. – 475 p.
76. Coben, H. Six Years / H. Coben. – London : Orion books, 2014. – 358 p.
77. Christie, A. The Mystery of King's Abbot / A. Christie. – New York : HarperCollins UK, 2010. – 368 p.
78. Гоголь, Н. В. Мертвые душ / Н. В. Гоголь. – М.: Олимп, 2001. – 489 с.