



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ
КАФЕДРА АНГЛИЙСКОЙ ФИЛОЛОГИИ

**Интонация как средство реализации коммуникативной стратегии (на
примере стратегии вежливости)**

**Выпускная квалификационная работа по направлению
44.03.05 Педагогическое образование
(с двумя профилями подготовки)**

**Направленность программы бакалавриата
«Английский язык. Иностранный язык»
Форма обучения очная**

Проверка на объем заимствований:
75,56% авторского текста
Работа рекомендована к защите
«19» июня 2024 г.
зав. кафедрой английской
филологии Афанасьева О.Ю.

Выполнил:
Студент (ка) группы ОФ-503-091-5-2
Наумова Алёна Михайловна
Научный руководитель:
кандидат филологических наук, доцент
Ненашева Юлия Александровна

Челябинск
2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1.1 Коммуникативная стратегия как составляющая дискурса в когнитивно-дискурсивном подходе	8
1.2 Интонация как составляющая коммуникативной стратегии.....	22
1.3 Коммуникативная стратегия вежливости в русском и английском языках	27
1.3.1. Культурные различия коммуникативных стратегий вежливости в английских и русских языках.....	27
1.3.2. Просодические различия коммуникативных стратегий вежливости в английском и русском языках.....	33
ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ	41
2.1 Материалы и методы исследования.....	43
2.2 Интонация как средство реализации коммуникативной стратегии вежливости в учебных пособиях	47
2.3 Интерференция интонационных контуров у обучающихся английскому как иностранному языку	54
2.4 Практическое применение результатов исследования в образовательном процессе	61
ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	77
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	80

ВВЕДЕНИЕ

В связи с резким технологическим прогрессом, коммуницировать в современном мире стало намного легче, и владение иностранным языком становится все более важным аспектом успешной коммуникации. Английский язык занимает важное положение среди мировых языков, являясь наиболее распространенным международным языком. Поскольку он используется для общения между людьми из различных культур, достижение успешной межкультурной коммуникации становится ключевым фактором.

Однако, помимо лексических и грамматических аспектов, умение правильно осуществлять просодическую организацию высказывания является одним из ключевых элементов эффективного общения. Изучение языковых навыков и их правильное усвоение играют ключевую роль в общении. Глубокое понимание лингвокультурных особенностей просодической системы английского языка имеет решающее значение для эффективного обучения иностранному языку.

Одним из важнейших аспектов языковой компетенции является умение правильно использовать интонацию, которая не только придает выразительность и эмоциональную окраску речи, но и служит средством передачи смысла и контекста высказывания. В настоящей работе мы сосредоточимся на реализации коммуникативной стратегии с помощью интонации на примере стратегии вежливости. Данное исследование позволит получить глубокое понимание лингвокультурных особенностей просодической системы английского и русского языков, что позволит разрабатывать новые методики и стратегии обучения иностранному языку.

Актуальность представленной работы обусловлена необходимостью исследования роли интонации как средства реализации коммуникативной стратегии вежливости с целью создания ряда упражнений для более

эффективного развития коммуникативных навыков обучающихся и формирования межкультурной компетенции по ФГОС.

Объектом исследования является коммуникативная стратегия вежливости.

Предметом исследования данной работы является интонация как средство реализации коммуникативной стратегии вежливости.

Цель представленной работы состоит в исследовании специфики использования интонации как средства реализации коммуникативной стратегии вежливости.

Частные задачи исследования включают в себя:

1. Определить научно-методологическую основу исследования, дать определения основным понятиям: «интонация», «коммуникативная стратегия».

2. Описать просодические особенности интонации при реализации коммуникативной стратегии вежливости в английском и русском языках.

3. Создать выборку английских и русских высказываний, в которых реализуется коммуникативная стратегия вежливости, провести акустический и сравнительно-сопоставительный анализ полученных интонационных конструкций, провести статистическую обработку полученных результатов.

4. Предложить способы применения результатов исследования в образовательном процессе в виде комплекса упражнений, направленных на формирование и развитие ряда компетенций, соответствующих требованиям ФГОС.

5. Методами исследования в данной работе были использованы:

- 1) анализ научной литературы по теме исследования.
- 2) метод сравнительно-сопоставительного анализа;
- 3) метод экспериментального акустического анализа;
- 4) методы математической обработки результатов, полученных в ходе экспериментального анализа.

Научная новизна представленного исследования состоит в том, что в нем впервые проводится сравнительный анализ высказываний содержащих коммуникативную стратегию вежливости английского и русского языка на материале учебно-методических комплексов, разработанных для обучения английскому как иностранному с целью выявления интонационных средств реализации стратегии вежливости и описания их характеристик.

Теоретической базой исследования послужили научные и методические труды отечественных и зарубежных исследователей, посвященные описанию интонационных систем английского и русского языков (Е.А. Брызгунова, Н.Д. Светозарова, Д. Лич, Дж.Д. О'Коннор), коммуникативных стратегий (Т. В Ларина, Е.В. Клюев, А.А. Кибрик, Д. Лакофф, О.С. Иссерс).

Материалом исследования послужили аудиоприложения к УМК «Brilliant. Английский язык» (с 5 по 9 классы) под редакцией Ю. А. Комаровой, И.В. Ларионовой и УМК «Поехали!» (Часть 1, 2) под редакцией Чернышова С. И. и Чернышовой А.В., данные экспериментального опроса группы респондентов-участников исследования.

Практическая значимость исследования определяется возможностью использования положений и результатов настоящей работы в обучении английскому языку как иностранному для развития навыков, соответствующих требованиям к результатам образовательного процесса, установленным ФГОС. Результаты исследования представляют интерес для преподавателей английского как иностранного на всех уровнях общего и профессионального образования, они могут быть использованы для преподавания теоретической и практической фонетики.

Положения, выносимые на защиту, включают в себя:

1. Коммуникативные стратегии определяют эффективность коммуникативной деятельности и являются культурно обусловленными, то есть, языковые средства одной языковой подсистемы/уровня, используемые

для реализации одинаковой коммуникативной стратегии, имеют разные характеристики в разных языках.

2. Интонация в языке является значимым средством реализации коммуникативных стратегий в дискурсе, в том числе коммуникативной стратегии вежливости.

3. Различия интонационных средств реализации коммуникативной стратегии вежливости в разных языках обусловлены интонационной интерференцией – полным/частичным формальным и семантическим совпадением/несовпадением интонационных контуров.

4. Знание интонационных особенностей высказываний, выражающих конкретные дискурсивные значения, необходимо для осуществления эффективного коммуникативного взаимодействия и преодоления интерференции интонационных контуров высказываний отдельных коммуникативных типов, возникающих в процессе обучения, при помощи ряда упражнений, направленных на решение данной проблемы.

Предложенные в исследовании упражнения соответствуют целям обучения английскому языку в рамках основного общего образования (5-9 класс), описанным в примерной рабочей программе, утвержденной федеральным учебно-методическим объединением по общему образованию. Эти упражнения способствуют более эффективному формированию и развитию интонационных навыков у учащихся.

Структура работы. Представленная выпускная квалификационная работа включает в себя разделы введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложения. Во введении объясняется актуальность исследования, дается описание объекта и предмета исследования, формулируются цели и задачи исследования. Во введении содержится информация о методах исследования, определены теоретическая и практическая значимость исследования.

Глава 1 исследования посвящена рассмотрению коммуникативной стратегии вежливости и интонации. В главе обращается внимание на

теоретические основания проведенного исследования. В части 1.1. рассматривается определение, характеристика, классификации коммуникативной стратегии в дискурсивном подходе.

В части 1.2. рассматривается интонация как составляющая стратегии, определение интонации, характеристика и роль в реализации стратегий в общем и в особенности в стратегии вежливости.

В части 1.3. рассматривается стратегия вежливости как одна из коммуникативных стратегий, характеристика стратегий в русском и английском языках.

Вторая глава содержит практическую часть исследования. В пункте 2.1 описываются два этапа исследования, материал и методы исследования, методика исследования. Часть 2.2 содержит данные результата сравнения интонационных контуров высказываний, где реализуется стратегия вежливости, представленных в аудиоматериалах УМК, часть 2.3 описывает результат эксперимента с русскоговорящими обучающимися английскому как иностранному языку. Пункт 2.4 посвящен ряду упражнений, основанному на исследованном материале и направленный на реализацию указанных компетенций. В заключении представлены выводы относительно влияния интонации при реализации коммуникативной стратегии вежливости в процессе коммуникации, возможности реализации материалов исследования в условиях обучения английского как второму языку, предложены перспективы дальнейшего исследования изучаемого явления. Список литературы включает в себя источники отечественных и зарубежных авторов, а также интернет-источники.

ГЛАВА 1: КОММУНИКАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ВЕЖЛИВОСТИ И ИНТОНАЦИЯ: АСПЕКТЫ И РОЛЬ В РЕЧЕВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

1.1 Коммуникативная стратегия как составляющая дискурса в когнитивно-дискурсивном подходе

В современной лингвистике исследование коммуникативных стратегий занимает важное место, так как они представляют собой ключевой элемент эффективного взаимодействия в различных дискурсивных практиках. Понятие «дискурс» первоначально появилось в лингвистике, где Э. Бенвенист одним из первых придал слову «discours», которое во французской лингвистике означало речь вообще, терминологическое значение, обозначив им речь индивидуальную, речь говорящего [2].

Рассмотрим разные подходы к современному определению понятия «дискурс»:

Современные исследователи кладут в основу понятия дискурс различные онтологические признаки. Так, Ю. С. Степанов рассматривает дискурс как отражение языковой и социокультурной реальности и обосновывает такое понимание тем, что дискурс является особым способом использования языка для выражения ментальности, что отражается в особой грамматике и правилах лексики и, в конечном счете, создает особый «ментальный мир» [35]. В. В. Красных приходит к заключению, что «дискурс есть вербализованная речемыслительная деятельность, понимаемая как совокупность процесса и результата и обладающая как собственно лингвистическим, так и экстралингвистическим планами» [23, с. 113]. Уместно заметить, что это коррелирует с пониманием дискурса в концепции М. Фуко: дискурс – это одновременно и процесс, и в виде

сложившихся способов, правил и логики обсуждения чего-либо разговора [39].

Дискурс включает в себя все аспекты языкового взаимодействия в определенной социокультурной среде. Коммуникативная стратегия играет важную роль в формировании и организации дискурса, определяя его структуру, тематику, стиль и другие аспекты. Фуко и Гибсон подчеркивают значение коммуникативной стратегии в конструировании и интерпретации дискурса в социокультурном контексте. Фуко вводит понятие "дискурсивной формации", подчеркивая, что дискурс является способом организации знаний и власти в обществе. Коммуникативные стратегии, используемые в дискурсе, формируют социальные отношения и идеологии, а не только передают информацию.

Коммуникативная стратегия тесно связана с когнитивным аспектом дискурса, так как зависит от способности говорящего анализировать информацию, принимать решения и адаптировать свое поведение в соответствии с коммуникативной ситуацией.

Итак, взаимосвязь между коммуникативной стратегией и когнитивным аспектом дискурса представляет сложный процесс взаимодействия между языковыми и когнитивными механизмами человеческого мышления и коммуникации. Дальнейшие исследования должны углубить анализ этой взаимосвязи для более полного понимания процессов формирования и интерпретации дискурса.

Переходя от понятия дискурса к рассмотрению коммуникативных стратегий, мы видим, что коммуникативная стратегия играет ключевую роль в организации и формировании дискурса. Рассмотрим, что такое «коммуникативная стратегия» и каковы ее основные характеристики.

В современном обществе важным аспектом успешного общения является применение коммуникативных стратегий. Эти стратегии представляют собой набор тактик и методов, используемых говорящим для достижения определенных коммуникативных целей. В данной главе мы

будем рассматривать коммуникативные стратегии в контексте их влияния на формирование дискурса с учетом когнитивно-дискурсивного подхода. Перед тем как приступить к более детальному изучению коммуникативных стратегий, рассмотрим их определение и основные характеристики.

Термин «стратегия» пришел в лингвистику из военного дела. Согласно известному военному теоретику К. фон Клаузевицу «стратегия должна поставить военным действиям в целом такую цель, которая соответствовала бы смыслу войны. Она составляет план войны и связывает с поставленной военным действиям целью ряд тех действий, которые должны привести к ее достижению; иначе говоря, она намечает проекты отдельных кампаний и дает в них установку отдельным боям» [18, с 86]. Рассмотрим ряд определений понятия «коммуникативная стратегия», предложенных отечественными учеными.

Так, О. С. Иссерс выводит следующие определения понятия «стратегия»:

- 1) комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели;
- 2) план общения, творческая реализация которого допускает различные способы его осуществления.

Коммуникативная стратегия по О. С. Иссерс – общее планирование коммуникации на основе текущей ситуации и цели общения; такой план может быть ориентирован на обращение к эмоциональной или рациональной стороне адресата, либо воздействовать на него путем сочетания рациональных и эмоциональных аргументов [15].

Коммуникативная стратегия представляет собой планирование и использование различных средств и приемов коммуникации для эффективного взаимодействия с собеседником. Она включает в себя выбор способов выражения мыслей, управления речевым актом и адаптацию коммуникации к конкретным ситуациям общения. Также, Е. В. Клюев определяет коммуникативную стратегию как часть коммуникативного

поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определённой коммуникативной цели, стратегического результата, на который направлен коммуникативный акт [19]. О. Л. Михалева определяет речевую стратегию как «план оптимальной реализации коммуникативных намерений, который учитывает субъективные и объективные условия и факторы, в которых протекает коммуникационный акт и которые обуславливают внутреннюю и внешнюю текстовую структуру, и применение конкретных языковых средств» [29]. Г. А. Копнина, известная представительница уральской лингвистической школы, трактует речевую стратегию как «общий мыслительный план, или общую психологическую линию речевого поведения, определяемую интенцией и коммуникативной целью (целями) говорящего / пишущего на основе осознания коммуникативной ситуации как совокупности факторов, влияющих на планирование и реализацию речевой коммуникации (время и место коммуникации, интенции участников коммуникации, их профессиональные, возрастные, гендерные, этнические характеристики, социальные статусы и роли, особенности характера, тип межличностных отношений, эмоциональное состояние и другие факторы)» [22, с. 56], тем самым исследовательница подчеркивает принципиальность учета максимального объема экстралингвистических факторов в процессе планирования высказывания. Л. Ю. Веретенкина описывает коммуникативную стратегию как представленную в определённом временном отрезке установку автора сообщения, характеризующуюся восприятием партнера по общению неким средством реализации поставленных целей, неосознанно обрабатывающим эксплицитные и имплицитные смыслы, заложенные в текст [8].

На основе указанных выше определений, мы приходим к заключению, что коммуникативная стратегия представляет собой некоторый вектор развития коммуникативного акта, долгосрочный план, содержащий

множество вариантов реализации речевой деятельности адресанта с учетом предполагаемой ответной деятельности (речевой и неречевой) реципиента в условиях конкретной коммуникативной ситуации, способствующий установлению и поддержанию контакта, а следовательно и организации интерактивной деятельности коммуникантов.

Коммуникативные стратегии могут быть направлены на достижение различных целей, таких как убеждение, установление отношений, выражение эмоций и т.д. Они могут быть осознанными или неосознанными, в зависимости от того, осознает ли говорящий свои действия и цели коммуникации. Кроме того, коммуникативные стратегии могут варьироваться в зависимости от культурного контекста и социальных норм.

Рассмотрев природу феномена «коммуникативной стратегии» с позиций теории речевой деятельности и определив ее как некий план, содержащий множество вариантов осуществления прототипического образца речевой деятельности адресанта с учетом его прагматических интенций и предполагаемой ответной деятельности (речевой и неречевой) реципиента в условиях конкретной коммуникативной ситуации, мы можем попытаться определить наиболее характерные функции коммуникативных стратегий. К ним предлагаем относить:

1. Ориентирование в коммуникативной ситуации, систематизация ее компонентов;
2. Прогнозирование действий участников речевого акта;
3. Определение общей «канвы» принятия коммуникативных решений адресанта, способной привести к достижению поставленных прагматических и коммуникативных целей.

Исходя из функций коммуникативной стратегии в процессе создания и развертывания коммуникативного акта, мы можем выделить ее специфические свойства, а именно:

1. Прагматическую и коммуникативную целеположенность (достижение эффективного сопряжения деятельности участников общения);
2. Зависимость от системы экстралингвистической ситуации и разворачивающегося на ее фоне коммуникативного акта;
3. Гибкость и интерактивность (способность изменяться в соответствии с развитием процесса общения);
4. Концептуальность (изначальный замысел развертывания коммуникативного акта абстрактен);
5. Конкретность (по мере реализации обобщенная идея опредмечивается посредством конкретных речевых действий адресанта).

Коммуникативная стратегия включает в себя:

- 1) выбор глобального речевого намерения, например, намерения выступить с сообщением или констатацией факта, задать вопрос, обратиться с просьбой; Здесь особенность интонации состоит в том, что она маркирует крайне абстрактные значения, которые не всегда легко не только сформулировать, но и обнаружить в силу их непредметного характера: интонация показывает, в чем состоит глобальное коммуникативное намерение говорящего;
- 2) отбор тех компонентов семантики предложения и экстралингвистической конситуации, которые соответствуют модифицирующим коммуникативным значениям;
- 3) определение того, какой объем информации придется на одну тему, одну рему и т.д. с состояниями сознания собеседников и фактором эмпатии (так, активированное в сознании говорящего и входящее в его личную сферу);
- 4) соотнесение квантов информации о ситуации с состояниями сознания собеседников и фактором эмпатии (так, активированное в сознании говорящего и входящее в его личную сферу – свое – с большой

вероятностью станет неконституирующим компонентом будущего предложения);

5) определение порядка следования коммуникативных составляющих (так, если говорящий находится под сильным впечатлением от происходящего, он может начать сообщение прямо с ремы, тема тогда попадет в конечную заударную позицию);

б) настройку коммуникативной структуры предложен определенный коммуникативный режим (диалогический, нарративный, режим озвучивания письменного текста, скажем прогноза погоды или сводки новостей), стиль (эпический, разговорный) и жанр (стихи, анекдот, лозунг, рекламный призыв, лекцию) [6].

Резюмируя вышесказанное, исследование коммуникативных стратегий занимает важное место в современной лингвистике, поскольку они являются ключевым элементом эффективного взаимодействия в различных дискурсивных практиках. Коммуникативные стратегии играют важную роль в формировании и организации дискурса, определяя его структуру, тематику и стиль. Современные исследователи, такие как Ю. С. Степанов и В. В. Красных, подчеркивают значимость дискурса как отражения языковой и социокультурной реальности, акцентируя внимание на его вербализованной речемыслительной деятельности [23; 35].

Коммуникативная стратегия тесно связана с когнитивным аспектом дискурса. Она зависит от способности говорящего анализировать информацию, принимать решения и адаптировать свое поведение в соответствии с коммуникативной ситуацией. Такие стратегии включают в себя планирование и использование различных средств и приемов коммуникации для эффективного взаимодействия с собеседником.

Определение коммуникативной стратегии варьируется среди ученых, однако общим является понимание ее как планирования и реализации речевой деятельности с учетом коммуникативной ситуации и целей общения. Это может включать использование эмоциональных или

рациональных аргументов для воздействия на адресата. Важность учета экстралингвистических факторов, таких как время, место, социальные статусы участников, также подчеркивается исследователями. Успех знаковой координации деятельности участников процесса общения во многом зависит от планирования речевого поведения коммуникантов, которое представляет собой не простое наложение высказываний, а их интерактивное взаимодействие, определяемое желанием как минимум одного коммуниканта достигнуть сопряжения коммуникативных действий участников процесса общения с целью получения возможности управлять их некоммунитивной деятельностью.

Исходя из этого, выработка коммуникативной стратегии и ее адаптация к конкретной коммуникативной ситуации во всем ее сложном единстве определяются коммуникативными и прагматическими целями адресанта. В свою очередь, коммуникативная стратегия организует и регулирует речевое поведение адресанта, подразделяя его на ряд подчиненных действий (ходов), объединенных прагматическими связями.

Наличие в современной лингвистике большого количества дефиниций коммуникативной стратегии наталкивает нас на мысль о целесообразности классификации рассматриваемого нами явления на основании различных подходов (функционального, структурного, психологического, прагматического и ряда других) и определения места коммуникативной стратегии вежливости в этих классификациях.

Т. А. ван Дейк предлагает классификацию, основанную на прагматической цели адресанта, и выделяет две основные стратегии: положительной самопрезентации и негативной репрезентации оппонента [11]. Коммуникативную стратегию вежливости можно отнести к положительной самопрезентации, так как одна из целей коммуникативной стратегии вежливости – не показаться грубым. В некоторых работах им соответствуют такие синонимичные термины, как, например, кооперативные и некооперативные (или конфронтационные) стратегии.

Ряд лингвистов, опираясь на принцип функциональности и учитывая степень «глобальности» коммуникативных намерений адресанта, подразделяют речевые стратегии на основные (в некоторых исследованиях – суперстратегии, общие, родовые, генеральные, глобальные или базовые стратегии) и вспомогательные (частные стратегии или субстратегии). Так, например, О. С. Иссерс к основным стратегиям относит семантические и когнитивные стратегии, такие как дискредитация и подчинение. Вспомогательные стратегии, на взгляд отечественного лингвиста, способствуют реализации общей стратегии и подразделяются на прагматические (коммуникативно-ситуационные) стратегии, такие как самопрезентация или эмоционально настраивающие стратегии, диалоговые стратегии, отвечающие за контроль над пониманием темы, инициативой и т. д., а также риторические стратегии [15]. Коммуникативную стратегию вежливости можно отнести к прагматическим, так как есть коммуникативная ситуация, которую нужно эффективно решить.

Стратегия вежливости – это способ коммуникации, направленный на создание и поддержание позитивных и уважительных отношений между собеседниками. Вежливость помогает смягчить прямоту высказываний и избежать конфликтов. Ниже приведены классификации именно стратегий вежливости, разработанные различными учеными, на которые мы будем полагаться в нашем исследовании:

Несмотря на критику данной работы, она была и остается теоретической основой для многих кросс-культурных исследований. Основным понятием этой теории является понятие «лицо», под которым подразумевается позитивная социальная ценность, принадлежащая каждому члену общества. Само понятие «лицо» П. Браун и С. Левинсон заимствовали у американского социолога Эрвинга Гоффмана.

Классификация по Брауну и Левинсону:

1. Позитивная вежливость: направлена на создание ощущения близости и дружелюбия. Используется для уменьшения социальной

дистанции и повышения солидарности (например, комплименты, выражение симпатии).

2. Негативная вежливость: направлена на уважение личного пространства и независимости собеседника. Используется для смягчения воздействия и сохранения дистанции (например, извинения, вежливые просьбы).

3. Стратегии избегания: использование не прямых и двусмысленных выражений для того, чтобы избежать прямого влияния на собеседника (например, намеки, вопросы вместо утверждений) [46].

В нашем исследовании мы будем также полагаться на классификацию стратегий вежливости Дж. Лич:

1) Придавать большое значение желаниям адресата (инициатива): Например: «Would you like to come to my birthday?» Поскольку предложения, приглашения и обещания по своей сути являются «щедрыми» РА (речевыми актами), они могут быть прямыми или даже грубыми (с точки зрения абсолютной вежливости): «Я заплачу. Нет, нет. Это не обсуждается.»

2) Придавать низкое значение желаниям говорящего (в просьбах): Например, просьбы часто носят косвенный, предварительный характер, дающий возможность отказаться, а также минимизирующий навязывание говорящего слушателю. Говорящий соблюдает Такт (уклонение от навязывания слушателю). Это самый распространенный аспект вежливости в английском языке. Хотя в целом это ограничение наблюдается и в русской культуре, например: «Если вам нетрудно, не могли бы вы помочь мне?» Во многих контекстах русские просьбы могут выполняться напрямую: Помоги(те), пожалуйста. В сочетании с формой глагола «вы» и модификатором «пожалуйста», который имеет более сильную силу по сравнению с английским «пожалуйста», это повелительное высказывание звучит вежливо и уместно в самых разных ситуациях, включая общение с незнакомыми людьми. Косвенные просьбы россияне чаще всего используют в формальном контексте.

3) Высокая оценка качеств слушателя (в комплиментах): Нам нравится говорить комплименты (и получать их в ответ), если это кажется уместным. (Неискренние или чрезмерные комплименты считаются лестью и воспринимаются неоднозначно.) Делая комплименты слушателю, говорящий демонстрирует щедрость. В некоторых видах деятельности комплементарная речь является необходимостью. Гость хвалит еду хозяина(ки): в английском: «That was delicious. You really are a superb cook.» В русском языке: Все было очень вкусно. Ты прекрасно готовишь. Однако следует отметить, что россияне делают друг другу комплименты реже, чем британцы, и их комплименты, как правило, менее выразительны. Такие оценки, как «Ваш рис потрясающий, он выглядит невероятно» или «Ваша дочь гений, она просто фантастическая» (учитель матери ученика), обычно звучат чрезмерно и неискренне. Реакция слушателя на комплименты также варьируется в зависимости от культуры.

4) Принижать низкую ценность качеств говорящего (в самооценке): Например, самоуничижение (если оно искреннее, даже если оно преувеличено) часто воспринимается как вежливость: «I'm so dumb, I don't even know it.» Этот вид необоснованного самоуничижения иногда называют «ловлей комплиментов», и полагается, что за ним последует (подразумеваемое) отрицание и (подразумеваемый) комплимент: «No, you are not dumb. If you were dumb, there wouldn't exist any smart guy in the world.» Другая стратегия – «отклонить» комплимент, не соглашаясь и отрицая, а делая замечание, принижающее приписывание себе высокой ценности: А: «I really like your outfit.» В: «Oh, it's just something I picked up in a sale.» В русском языке принято отрицать комплимент вместо того, чтобы принимать его: А: «Какое у тебя красивое платье!» В: «Да что ты, ему уже лет 5.»

5) Придание большого значения обязательствам говорящего перед слушателем (извинения, спасибо): Извинения за какое-либо оскорбление со стороны говорящего по отношению к слушателю являются примерами вежливых речевых действий, подчеркивающих вину говорящего и

обязательства перед слушателем: «I'm (terribly) sorry. Please excuse me. I'm afraid I'll have to leave early.» Аналогичным случаем является выражение благодарности за некоторую услугу, оказанную слушателем говорящему: «Thanks. Thank you very much. Thank you very much indeed.» Их можно усилить, чтобы выразить большую ответственность. Русский способ выражения благодарности имеет тенденцию быть короче и менее подчеркнутым по сравнению с английским способом ее выражения. Еще одно наблюдаемое отличие состоит в том, что русские склонны благодарить за действия, просто благодаря своего собеседника, тогда как британцы дополнительно склонны подчеркивать его/ее качества. Например: «Большое спасибо. Ты мне очень помог.»

б) Придание низкого значения обязательствам слушателя перед говорящим (ответам на благодарность и извинения): С другой стороны, ответы на извинения часто минимизируют вину, точно так же как ответы на благодарность часто минимизируют долг: «It's okay. Don't worry. It was nothing. That's all right. No problem. Glad to be of help. It was a pleasure.» Аналогично по-русски: «Всё в порядке. Ничего. Рад был помочь.»

7) Придание большого значения мнению слушателя (согласие, несогласие): При ответе на мнения или суждения других предпочтительным является согласие, а несогласие нежелательно: А: «It's a beautiful view, isn't it?» В: «Yeah, absolutely gorgeous.» С другой стороны, вместо того, чтобы усиливать разногласия, англоговорящие люди склонны выбирать смягчение – частичное, сдерживаемое или косвенное несогласие: «Do you really think so? I would have thought... Yes, but don't you think...? I agree, but...» Русские часто могут говорить более прямо: А: «Какая сегодня хорошая погода.» Б: «Ты что! Так холодно.»

8) Придание малого значения мнению говорящего (выражению мнения): Как было показано выше, люди часто смягчают силу своего мнения, используя пропозициональные ограждения, такие как «I think, I guess, I don't suppose, It might be that...» Они могут выражать несогласие, но,

в отличие от английских норм, часто делают это совершенно прямо. Субъективная модальность (думаю, не думаю, предполагаю, не полагаю) менее свойственна русскому стилю общения. Вместо смягчения несогласия они могут сказать прямо «Ты не прав» или даже «Я категорически несогласен», что в некоторых ситуациях считается вполне приемлемым.

9) Придание большое значение чувствам слушателя (выражение чувств): Ограничение сочувствия или обеспокоенности необходимо, чтобы объяснить, почему мы придаем большое значение чувствам других людей в таких речевых актах, как поздравления и соболезнования. Вежливо показывать другим, что вы им сочувствуете. Поздравления, добрые пожелания и соболезнования по своей сути являются вежливыми и не нуждаются в смягчении: «Congratulations! Well done!» (Поздравляю! Молодец! В русском) или на более печальной ноте: «I was so sorry to hear about your aunt...» (Очень сочувствую...). Аналогичными соболезнованиями являются расспросы о здоровье людей, проявление сочувствия и заботы: «How's your mother? I hope she's feeling better...» То же самое происходит и в русском языке: «Как твоя мама? Надеюсь, ей лучше.» Поскольку все они «вежливы», их можно сделать более вежливыми путем интенсификации, повышения степени содержащихся в них оценочных выражений: «Warmest congratulations!», «I was so terribly sorry to hear about...» «I do hope she's feeling much better...», «Have a wonderful time!» Однако такая интенсификация менее характерна для русских, стиль фатического общения которых в целом менее экспрессивен.

10) Придание большого значения чувствам говорящего (подавление чувств): Соответствующее ограничение негативной вежливости придает низкую ценность собственным чувствам. Например, Браун и Левинсон говорят: «Похоже, что в английском языке не следует признаваться, что чувствуешь себя слишком плохо», и цитирует следующее: А: «Hi, how are you?» В: «Oh, fine. Actually though...» Первый ответ на вопросы типа «Как дела?» скорее всего, будет скрывать любые плохие новости, хотя у

слушателя может возникнуть искушение поделиться своими проблемами. Русские также наблюдают это ограничение, переключая акцент с говорящего на слушателя. (Как дела? – Ничего, нормально. Ты как?) хотя положительный ответ на вопрос «Как дела?» не столь условно, на него традиционно склонны отвечать в соответствии со своими ощущениями или реальным положением дел: «Привет. Как дела? – Ничего. Нормально. Так себе. Ничего хорошего и т. д.» [27].

В русской культуре, где правда и искренность являются важными коммуникативными ценностями, люди чувствуют себя вполне свободно демонстрировать свои эмоции. Как отмечает Вежицкая, в русской культуре «хорошо, если другие люди знают, что человек чувствует», тогда как в английской культуре «нужно стараться заставить другого человека почувствовать что-то хорошо» [64].

Суммируя вышеизложенное, различные классификации коммуникативных стратегий, предложенные учеными, помогают систематизировать это явление и дают возможность более глубоко понять его природу и функции. Например, Т. А. ван Дейк выделяет стратегии положительной самопрезентации и негативной репрезентации оппонента, а О. С. Иссерс различает основные и вспомогательные стратегии, такие как дискредитация и подчинение, а в нашем исследовании мы опираемся на классификацию Лич по функциям и классификацию по Брауну и Левинсону, с помощью которых мы выделили 4 типа высказывания, в которых ингерентно выражена стратегия вежливости: просьба и извинение(негативная вежливость), благодарность\извинение и ответ на благодарность\извинение(позитивная вежливость).

Таким образом, коммуникативные стратегии играют ключевую роль в организации и развертывании дискурса, способствуя эффективному взаимодействию и управлению коммуникацией. Их успешное применение зависит от планирования речевого поведения и учета различных факторов, влияющих на коммуникацию. Взаимосвязь между коммуникативной

стратегией и когнитивным аспектом дискурса требует дальнейших исследований для более полного понимания процессов формирования и интерпретации дискурса.

1.2 Интонация как составляющая коммуникативной стратегии

Интонация, как одна из составляющих просодических характеристик речи, выполняет множество функций в коммуникации. Она может изменять значение высказывания, выражать эмоции говорящего, акцентировать внимание на определённых частях фразы, а также служить индикатором вежливости. Исследования показывают, что интонация способна значительно влиять на восприятие речевого акта собеседником, усиливая или ослабляя вежливость сообщения. Интонация может казаться простым и естественным явлением, однако, разные исследователи понимают термин «интонация» по-разному, рассмотрим некоторые определения:

Часто интонация рассматривается как часть просодии у таких авторов как А. А. Реформатский, В.М. Солнцев, Л.В. Гиринская, Н.А. Коваленко и др. Некоторые лингвисты, наоборот, рассматривают просодию как вспомогательное средство реализации интонации. До сих пор исследователи не сходятся во мнении о том, что именно входит в понятие интонации, т.к. некоторые из них включают в определение не только объективные характеристики, но и ряд субъективно воспринимаемых факторов. Многие лингвисты занимались исследованиями этого вопроса, в том числе Т.М. Николаева, Е.А. Брызгунова, Л.В. Щерба и др. Основываясь на работе «Интонационная система русского языка» Н.Д. Светозаровой, можно выделить основные подходы к пониманию термина «интонация»: синтаксический (интонация служит для передачи синтаксических отношений), фонологический (интонация рассматривается в качестве системы оппозиций, а единицы интонации дополняют список фонологических единиц) и фонетический (интонация анализируется как

средство оформления и создания целостности речевых высказываний) [32]. Несмотря на то, что понятие «интонация» и «просодия» являются похожими, считается, что «просодия» – это более широкий термин, который помимо интонации включает такие параметры, как ударение, придыхание, и другие признаки артикуляции. Е.А. Брызгунова утверждает, что интонацией можно считать варианты интенсивности звуков, громкости, длительности произнесения звуков, темпа и тембра речи, целью которых является передача эмоциональных, смысловых различий [5]. В данной работе интонация будет рассматриваться в рамках фонетического подхода – как совокупность просодических средств, участвующих в членении и организации речевого потока в соответствии со смыслом передаваемого сообщения.

Носители английского языка знают, что у обучающихся возникают трудности с гласными и согласными. При общении с носителем английского языка они могут осознавать, что допускают семантические и грамматические ошибки, но не осознавать, что допускают ошибки с интонацией. Вероятно, это потому, что они не осознают, что интонация может иметь столь же важное значение. В английском языке возможен практически любой интонационный образец, но разные интонационные образцы имеют разное значение. Трудность состоит в том, что образец, который использует обучающийся, может не иметь того значения, которое он или она имеет в виду. Носители английского языка полагают, что, когда дело доходит до интонации, она используется осознанно. Однако, часто сообщение передается искаженно.

Кратко суммируем интонационные модели, встречающиеся в английском языке, а также их прагматическое и грамматическое использование, опираясь на «классическое» произведение А. Ч. Гимсона «Введение в произношение английского языка» (1970 и 2001) и на «Английскую интонацию: введение» Д. К. Уэллса (2006). Гимсон делит интонационные образцы на четыре группы, а именно:

1) Нисходящий тон. Чтобы обозначить это, воспользуемся символом [\] и поставим его перед тонирующим слогом. Этот тон в речи отмечает прозаичные утверждения, вопросы; он носит утвердительный характер (мнения, намерения, пожелания, извинения, благодарности и т. д. говорящего выражаются твердо и уверенно посредством нисходящего тона) и предполагает окончательность.

2) Восходящий тон, которому уделяется основное внимание в настоящем исследовании. Эта интонация обозначается символом [/], снова поставленным перед тоническим слогом. Говорящие используют его для вопросов типа «да/нет», чтобы указать на незавершенные и продолжающиеся высказывания, демонстрируя нотки вежливости, поощрения, мольбы и т. д.

3) Тон нисходяще-восходящий, сочетание доминирующего эффекта падения с каким-либо из эмоциональных или смысловых установок, связанных с подъёмом. Нисходяще-восходящий тон выражает незавершенность, неуверенность говорящего в том, что он говорит, а говорящий также использует нисходяще-восходящий тон, когда он или она «делает заявление, но в то же время подразумевает нечто большее». Из-за своей осторожности, нисходяще-восходящий тон используется для вежливых исправлений. Этот символ [\ /] будет использоваться для обозначения нисходяще-восходящего тона.

4) Тон восходящие-нисходящий. Нечастый образец интонации с ограниченным использованием; говорящий, использующий восходящие-нисходящий тон, может быть впечатлен, он может не одобрить что-то, что было сказано или сделано, и т. д.

Мы также можем встретить ровный тон (средний тон), но он обычно не «используется как самостоятельный ядерный тон». Этот тон сигнализирует о незавершенности.

Обычно считается, что для того, чтобы вести себя социально приемлемым образом, люди используют как вербальные, так и

невербальные стратегии. Это выходит далеко за рамки привычки говорить «спасибо» и «пожалуйста» или не разговаривать с набитым ртом.

В 60-х годах прошлого века Е. А. Брызгуновой была предложена первая цельная система описания русской интонации, отражающая наиболее частотные интонационные конструкции. В работе «Звуки и интонация русской речи» представлена наиболее полная классификация интонационных типов русского языка [4]. За единицы в данной классификации взяты интонационные конструкции или ИК, которые выделяются на основе оппозиций в высказываниях (основанных на разных коммуникативных типах: вопрос, восклицание, утверждение, побуждение) с одинаковым лексическим составом, но различающиеся на слух, т.е. появление т.н. «синонимических» рядов высказываний. Иначе говоря, данная классификация основана на следующем положении: «то или иное фонетическое различие только в том случае может создавать разные интонационные конструкции, если оно используется для противопоставления по смыслу хотя бы одной пары высказываний, совпадающих по звуковому строю» [32]. Таким образом у каждой ИК есть свои характеристики; каждая ИК имеет интонационный центр (т.е. ударный гласный), а также предцентр и постцентр. Основные сведения, которые учитываются при выделении отдельных ИК, следующие: характер движения основного тона в ИЦ на мелодической кривой у каждой интонационной конструкции может реализовываться по-разному, мелодический интервал предцентральной и постцентральной частей, место и число возможных интонационных центров, участие тех или иных просодических средств (интенсивность и проч.). Кроме того, для каждой интонационной конструкции существует одно или несколько значений. Таким образом, всего выделяется 7 основных интонационных конструкций:

- 1) ИК-1: нисходящий тон на гласном центра; используется при выражении завершённости повествовательного предложения;

2) ИК-2: нисходящий тон в сочетании с некоторым усилением словесного ударения на гласном центра; реализуется в вопросах с вопросительными словами;

3) ИК-3: восходящий тон с последующим падением; типична для вопросов без вопросительных слов (Вы были в театре?);

4) ИК-4: нисходяще-восходящий тон; используется в сопоставительных вопросах (Я иду. А Вы?);

5) ИК-5: сочетание восходящего, ровного и нисходящего тонов (имеется два центра: на гласном первого центра тон повышается, на гласном второго центра – понижается); используется для выражения и усиления оценки в предложениях с местоименными словами (Какой сегодня день!)

6) ИК-6: сочетание восходящего и ровного тонов; сфера использования данной конструкции включает как оценочные восклицания (Какой вечер тёплый!), так и выражение недоумения (Какие у них обычаи?);

7) ИК-7: сочетание восходящего тона со смычкой голосовых связок в конце артикуляции гласного центра, что отличает ИК-7 от ИК-3; данная конструкция служит выражению экспрессивной оценки (Какой он отличник! «Он не отличник»).

Обобщая, в данном разделе рассмотрены основные аспекты интонации как составляющей коммуникативной стратегии вежливости. Интонация играет ключевую роль в передаче эмоций, акцентировании внимания и выражении вежливости в речи. Она может значительно влиять на восприятие речевого акта собеседником, усиливая или ослабляя вежливость сообщения. Хотя существует разнообразие определений и подходов к пониманию интонации, в данной работе она рассматривается в рамках фонетического подхода как совокупность просодических средств, участвующих в организации речевого потока.

В контексте английского языка выделяются различные интонационные образцы, каждый из которых несет свое значение и выражает определенные эмоциональные и смысловые оттенки. В

английском нисходящий тон часто используется для выражения благодарности и извинения, в то время как восходящий тон применяется для вежливых просьб и мольб. В русском языке для выражения вежливости в основном используется ИК-2 и ИК-3.

Несмотря на то, что просодические характеристики речи, такие как высота тона, громкость и скорость, имеют определенное сходство в различных языках, различия все же существуют и могут влиять на восприятие сообщения. Использование интонации в соответствии с социокультурными и языковыми особенностями является ключевым аспектом успешного взаимодействия в общении.

1.3 Коммуникативная стратегия вежливости в русском и английском языках

1.3.1. Культурные различия коммуникативных стратегий вежливости в английских и русских языках

Культурные ценности влияют на межличностные отношения, поведение и образ жизни. Вежливость в русском и английском языках проявляется по-разному, что обусловлено культурными особенностями и традициями каждого общества. Рассмотрим основные коммуникативные ценности.

К коммуникативным ценностям, оказывающим наибольшее влияние на особенности поведения, на английский стиль коммуникации, в первую очередь, на наш взгляд следует отнести ценности, обусловленные социально-культурным типом отношений, это – дистантность или автономия личности и равенство [25].

Англоязычные культуры, особенно американская и британская, склонны к индивидуализму. Это отражается в большей осторожности при вторжении в личное пространство и приватность. Личные границы уважаются, и вежливость проявляется через учтивое соблюдение

дистанции. Это подтверждает лакун privacy, который, по утверждению А. Вежбицкой «является не описательным, а идеологическим термином». Privacy проявляется в соблюдении дистанции, в сохранении личного пространства, в уважении независимости личности, в недопустимости оказания прямого воздействия на в соблюдении его интересов, в толерантности к поведению других и т. д. и существенным образом сказывается на английском стиле коммуникативного поведения. Как известно, на приветствие How're you? англичане, независимо от реального состояния дел, всегда отвечают одинаково позитивно – /I'm great/I'm very well и т. д. С одной стороны, это можно объяснить позитивным взглядом на жизнь, а также нежеланием обременять других своими проблемами. Но, с другой стороны, это – своеобразная коммуникативная преграда, забор (hedge), который окружает англичанина, подобно тому как настоящая изгородь окружает дом. Эта преграда устанавливает дистанцию и не позволяет собеседнику проникнуть в его зону автономии. Интересный пример находим в книге современной английской писательницы Дж. Ашер, где молодая женщина по имени Гарриет (Harriet) разговаривает с матерью своей самой близкой подруги. После традиционного fine той стоило большого труда рассказать о своих проблемах с дочерью, за что она потом приносит извинения. «That's very generous of you, Harriet, but I'm afraid there's more to it than that. «Mrs Palmer and out of the window. » I think I failed her, you see. I tried to do my very best for her, but I think something went terribly wrong. Oh, dear, I am sorry – do forgive me. How very embarrassing. » «No, no it's not, 'said Harriet. «Not at all. It's good to talk about things sometimes» [43]. Данный пример является яркой иллюстрацией коммуникативных различий в английской и русской культурах. Для русского человека, оказавшегося в сложной ситуации, излить душу другому, поделиться своими проблемами, пожаловаться, попросить совета – естественная черта поведения; в английской коммуникации это – нарушение общепринятых норм, требующее извинения. Разговору по душам англичане предпочитают small

talk – бессодержательный разговор, поверхностное общение, которое при этом играет важную коммуникативную роль – используется для заполнения пауз, создания доброжелательной психологической атмосферы, установления контакта. Как справедливо отмечает В. В. Фенина, за счет small talk реализуются важные национально-культурные ценности – privacy, [38], т. е. дистантность, недоговоренность.

Другой важной английской ценностью, существенно влияющей на стиль коммуникации, которую нельзя не упомянуть, является равенство, что не случайно, постольку, как отмечалось, для индивидуалистических культур характерна незначительная вертикальная дистанция, или дистанция власти (Power Distance). Уважительное и внимательное отношение к каждому, независимо от статуса и социального является важной чертой английского стиля коммуникации. Даже при наличии асимметричных отношений вышестоящие не демонстрируют свою власть, а общаются с подчиненными на равных, допуская и приветствуя неформальность в общении. Например: «...английские манеры все же дышат свободой, важнейшим компонентом национального характера, в них присутствует и чувство собственного достоинства.» [34]. Важно отметить, что подобное поведение вышестоящего к нижестоящему не понижает, а, напротив, повышает его статус. В повседневном общении демонстративное подчеркивание статуса как самим его обладателем, так и его нижестоящим окружением, т. е. сверху вниз, так и снизу-вверх, характерное для русской культуры, в английском является признаком плохого тона. Само слово deference (почтение), по свидетельству англичан, воспринимается уже как устаревшее. Равенство в отношениях проявляется не только в профессиональной сфере, но и в общении родителей с детьми, учителей с учениками, преподавателей со студентами и т. д. Наряду с privacy данная культурная ценность ярко проявляется в коммуникации.

Еще одной ценностью, которую можно отнести к разряду коммуникативных, является оптимистичный взгляд на жизнь, так

называемое *positive thinking* (позитивное мышление), характерное для протестантского мировосприятия, которое предполагает «оптимистический настрой и доброжелательное отношение к людям.» [9]. Ценятся демонстрация благополучия, успешности, умение контролировать ситуацию. Данная культурная ценность отражается в английской пословице *Laugh and the world laughs with you: weep and you weep alone* (Смейся – и весь мир будет смеяться с тобой, плачь – и ты будешь плакать один). В наибольшей степени эта черта типична для американской культуры, но многое из того, что пишет Л. Виссон об американцах, мы замечаем и у англичан, прежде всего в их коммуникативном поведении. Это и традиционная улыбка, и уже упоминавшиеся оптимистичные приветствия (*How 're you? – Fine /Great*), взаимные подбадривания (для чего в английском языке есть специальный глагол – *encourage*) в виде пожеланий, завышенных оценок, комплиментов и т. д. (*Have a nice day! / Enjoy yourself! / That's great! / You 're absolutely fantastic!*), являющихся повседневными традиционными.

При этом важно подчеркнуть, что к важнейшим ценностям английской коммуникативной культуры относится эмоциональная сдержанность. Умение сдерживать и контролировать свои эмоции является неотъемлемой составляющей понятия *Englishness* («английскость»).

Основное различие в ценностных приоритетах русской и западных культур заключается в следующем: «... если в западных (особенно протестантских) культурах в центр ценностных иерархий ставится личность, причем личность в ее уникальности, индивидуальности и свободолюбии, то в нашей русской культуре таким центром являются человеческие отношения» [17]. Среди важнейших ценностей русской культуры исследователи прежде всего называют соборность, общинность, коллективность, общительность, гостеприимство, искренность, эмоциональность, духовность (непрагматизм), скромность. В русской культуре нет зоны личной автономии, подобной той, которую мы наблюдаем в английской культуре. Для русского национального сознания,

напротив, важное значение имеют соборность, или общинность, коллективность. Н. А. Бердяев отмечал, что русский народ всегда любил жить в тепле коллектива, «в какой-то растворенности в стихии земли, в лоне матери» [3]. Называя русских самым общительным народом в мире, он писал: «У русских нет условностей, нет дистанции, есть потребность часто видеть людей, с которыми у них даже нет близких отношений, выворачивать душу, ввергаться в чужую жизнь, вести бесконечные споры об идейных вопросах» [3]. Не случайно поэтому слово индивидуализм, имеющее в английском языке положительный оттенок, в русском содержит отрицательную коннотацию.

Общинность, соборность заключается в приоритете общих, коллективных интересов, целей над личными, это явление исследователи относят к национальным ценностям, определяющим все особенности русского менталитета [10; 31]. Соборность отражена в наличии в сознании русского человека понятия «коллектив», отсутствующего в английской культуре. Например: «Не имей сто рублей, а имей сто друзей» и «Two is a company, three is a crowd.» (Двое – это компания, трое – толпа). При этом любопытно, что сто друзей может иметь англичанин, чем русский, поскольку в английском языке friend, как уже отмечалось, это не только друг, но и приятель, и просто знакомый. Коллективистская идеология русских проявляется в любви к совместной деятельности, о чем убедительно свидетельствует и язык. На этот факт обращает внимание и А. Гладкова, которая отмечает, что привычное для русских делать что-то за кампанию представителями англоязычного мира может быть воспринято как отсутствие инициативы или зависимость [50]. Хотя иногда среди близких друзей можно услышать выражение to keep smb company, как например, в следующем диалоге:

«Would you like to have another glass? »

«No. I've had enough. »

«Oh, go on, to keep the company. »

Русские же часто делают что-то именно за компанию, порой даже в ущерб личным интересам. О важности компании для свидетелствует также и традиционная русская фраза «Спасибо за компанию», часто используемая при расставании. В английской культуре подобной фразы не существует, хотя если вы скажете своим английским друзьям «Thanks for your company», они будут приятно удивлены, то есть реакция на нее будет положительной. Общность, общение, единение влекут за собой и другие коммуникативные ценности, важные для людей, привыкших жить в тесном коллективе. Это прежде всего – правда и искренность, на которые неоднократно указывали исследователи [42; 61; 62; 63; 64]. Эта коммуникативная черта русских также отражается во фразеологии – Лучше горькая правда, чем сладкая ложь. Отсюда неприязнь к преувеличениям, завышенным оценкам, недоверие к комплиментам. Очевидно, по той же причине русские не любят светский разговор, что отмечают многие исследователи [1; 33; 13; 38], которому они предпочитают разговор по душам. Разговор по душам исследователи называют «жанровым проявлением соборности», поясняя, что при общении, определяющим принципом которого является соборность, происходит объединение как на внешнем, так и на глубинном уровне [13]. Разговор по душам – наиболее гармоничная форма общения русских, «когда каждый не только и не столько сообщает правдивую или полезную информацию, сколько открывает свою душу, сердце, то есть говорит о самом сокровенном прямо и открыто» [1]. Русским словам теплота, искренность, сердечность трудно найти английские эквиваленты. Существующие в английском языке *warmth*, *sincerity*, *cordiality* не являются столь распространенными и не отражают характерных черт английской культуры [50], в то время как в русской они называют важнейшие коммуникативные ценности.

Резюмируя все вышесказанное, основные различия между русской и английской коммуникативными культурами заключаются в подходе к личному пространству, выражению эмоций и установлению

межличностных отношений. Английская культура ценит индивидуализм, автономию и эмоциональную сдержанность, тогда как русская культура акцентирует внимание на коллективизме, искренности и эмоциональной открытости. Понимание этих различий важно для эффективного межкультурного общения и способствует лучшему взаимопониманию между представителями разных культур.

1.3.2. Просодические различия коммуникативных стратегий вежливости в английском и русском языках

Просодическими характеристиками речи являются высота тона, громкость и скорость (или темп, или скорость речи; обратная величина соответствует продолжительности). Они объединяются вместе, образуя ритм речи и, в свою очередь, сочетаются с промежутками молчания. В некоторой степени просодические характеристики одинаковы во всех языках. Вероятно, во всех человеческих обществах верно то, что говорящие ускоряются, когда они взволнованы или нетерпеливы, и замедляются, когда они задумчивы или весомы. Мы все говорим тише, чем обычно, когда хотим быть сдержанными. Нам приходится говорить громче, чтобы нас услышали на расстоянии или в шумных условиях (если, конечно, мы не можем положиться на современные технологии для передачи и усиления сигнала для нас). Но ясно, что разные языки различаются по своим просодическим характеристикам. Простой перенос просодических моделей родного языка или L1 на иностранный язык или L2 (например, английский язык) способствует тому, что обучающийся звучит как иностранец, и вполне может привести к тому, что обучающегося неправильно поймут другие говорящие.

Тон – еще одна просодическая характеристика, реализующаяся главным образом за счет различий в высоте голоса (например, высокий, средний, низкий или нисходящий). Высокий тон возникает в результате

относительно быстрой вибрации голосовых связок гортани, низкий тон – в результате относительно медленной вибрации. Увеличение скорости вибрации воспринимается как повышение тона, замедление – как падающий тон. На ровном участке складки вибрируют с постоянной скоростью.

Как говорит Д. Кристал, «Это не то, что вы говорите, а как вы это говорите.» [47]. Просодию нельзя рассматривать как второстепенный или просто дополнительный аспект речи, хотя ей не всегда уделяли должное внимание, в отличие от сегментного уровня языка (например, Я. Волин; Л. Ловедей) [58; 54]. Я. Вльчкова-Мейвалдова объясняет, что семантическое содержание лексических единиц может быть обогащено, изменено или полностью изменено просодической реализацией конкретного высказывания [57]. Также считает, что есть ситуации, когда просодия становится единственным переносчиком значения лексических единиц, особенно в акустически неблагоприятных условиях, при общении с иностранцем, с которым нет общего языкового кода (и, следовательно, сталкиваясь с неинтеллигентностью слов, мы прибегаем к просодии), или когда мать общается со своим младенцем (просодия является "основным слуховым каналом") [44]. Следовательно, мы действительно не можем рассматривать просодию как просто украшение нашей речи. Теперь подробнее рассмотрим, какое значение несет интонация в английском и русском и как она помогает говорящим передавать вежливость.

Типы высказываний, которые чаще всего обсуждаются в литературе в связи с вежливостью, – это просьбы, команды, смягченные вопросительными тегами, и императивы. Такой подбор предложений обоснован тем, что все эти высказывания являются действиями, в которых решительно вступает в игру стратегия вежливости. Всех их можно отнести к группе так называемых негативных действий, угрожающих лицу, модели, разработанной П. Брауном и С. Левинсоном [46].

Согласно их теории, негативное лицо определяется претензией на «свободу действий и свободу от навязывания». Поэтому, когда мы что-то

спрашиваем у слушающего, целесообразно проявлять так называемую негативную вежливость, поскольку мы хотим как можно меньше ущемлять свободу действий слушающего. Существует множество способов «исправить действия, угрожающие лицу» (как лингвистические, так и нелингвистические стратегии вежливости), но в следующих главах мы сосредоточимся на том, как выбор того или иного интонационного паттерна может действовать как смягчающее воздействие. механизм, позволяющий снизить навязывание адресату.

1. Вопросы Да/Нет – просьбы и предложения. В этом разделе обобщены данные о том, как разные тона влияют на значение вопросов «да/нет» и как добиться эффекта вежливости в вопросах «да/нет», особенно в просьбах и предложениях.

Из обобщения интонационных моделей ясно, что нейтральным интонационным контуром для вопросов «да/нет» является восходящий тон. Д. Болинджер показывает, что восходящий контур не только нейтрален, но и считается более вежливым. Он демонстрирует это на вопросе «Is it so sur/prising?», который Д. Болинджер называет «более вежливым»; оно выражает «личное участие» и «вежливое выявление». А. Ч. Гимсон, однако, признает, что для вопросительной формы «да/нет» возможен даже нисходящий тон, но предупреждает, что нисходящий тон делает ее резкой и требовательной [48].

Точка зрения Д. Бразил несколько иная. По его словам, подъем и понижение-подъем – это «относящиеся» тона, используемые тогда, когда мы уже имеем некоторые знания о том, о чем спрашиваем, или думаем, каким будет ответ, и хотим только убедиться; падение – это «провозглашающий» тон, который мы используем, когда хотим узнать какую-то информацию, поскольку не обладаем какими-либо предварительными знаниями или не подразумеваем какого-либо прогнозируемого ответа [45].

Относящийся тон (т. е. подъем или понижение-подъем) предпочтителен по социальным причинам, то есть в ситуациях, когда мы намерены вести себя социально приемлемым образом, следовательно, быть вежливыми. Чтобы прояснить ситуацию, Д. Бразил приводит следующий пример: провозглашающий тон на тему «Are you the new \secretary?» предполагает, что вы не знаете этого человека, и поэтому он менее подходит (т. е. менее вежлив), чем обращающийся тон: «Are you the new \secretary?» что «означает что-то вроде: «Правильно ли я думаю, что вы новый секретарь (человек, о котором я так много слышал)?»».

На практике, когда мы предлагаем кому-то помощь, мы можем спокойно взять на себя доминирующую роль: «Can I /help you?» но когда мы обращаемся с просьбой, например: «Can you help me?», гораздо менее целесообразно брать на себя ответственность за ситуацию, поскольку это может показаться невежливым – гораздо более уместным будет падение-подъем: «Can you \help me?»

М. Д. Пелл провел эксперимент по прослушиванию, основанный на предположении, что «в просодическом канале вежливость передается в значительной степени через условный выбор интонационных фраз; высказывания с высоким/повышающимся тоном обычно воспринимаются как более вежливые, чем высказывания с конечным нисходящим контуром» [56]. Стимулами в экспериментах М. Д. Пелла были команды и просьбы, воспроизводимые в двух просодических режимах: «с высоким/восходящим тоном, который имеет тенденцию ослаблять навязывание просьбы (т. е. интерпретироваться как вежливый), и с нисходящим тоном, который имеет тенденцию усилить негативность просьбы (т. е. сделать ее менее вежливой)». Пилотное задание с участием 8 здоровых слушателей показало, что предложение с повышающимся тоном, задуманное как вежливое, всегда воспринималось значительно более вежливым, чем предложение с пониженным тоном, не задуманное как вежливое.

При предложениях социально адекватным является восходящий тон: «Can I /help you?» Дж. К. Уэллс показывает, что выбор падение-подъема для вопроса «Would you like some /tea?» сигнализирует о вежливом интересе, по крайней мере, в британском английском.

2. Тег-вопросы. А. К. Гимсон отмечает, что как нисходящий, так и повышающийся тон в вопросительных тегах выражают ожидание согласия, падение требует этого, а повышение оставляет открытой возможность несогласия. Это означало бы, что восходящий тон в вопросительных тегах более вежлив, чем нисходящий.

Д. Болинджер также предполагает, что существует связь между восходящим контуром вопросительного знака и вежливостью. Он отмечает, что восходящий конец определенного контура вопросительного знака носит почтительный характер: «вопрос вежливо оставлен открытым для отрицания, даже если ожидается подтверждение». Опять же, считается, что восходящий тон передает некоторую вежливость, а не понижение.

3. Команды/императивы. По мнению А. К. Гимсона, императивы с понижающимся тоном резкие. «Вежливые императивы, предполагающие, по крайней мере, право слушателя на отказ, произносятся повышающимся тоном (чаще всего низким, а иногда и понижающе-повышенным)». Некоторые из примеров А. К. Гимсона: «Don't be /angry about» и «Give me another /chance». Также, он различает команду «Come \on» с падением, являющуюся обычным способом обращения к собаке, и команду «Come /on», которая больше подходит для человека [49].

Дж. Лич анализирует функцию «Will you...?» Он поясняет: «Когда говорят с падающей интонацией, «will you...» может звучать даже невежливо: «Will you be quiet!». Дж. Лич не дает нейтрального тона для вопроса «Will you...?» команда, но мы можем предположить падение-подъем (или подъем; то есть любое не-падение с восходящей конечной точкой) [53].

4. Диапазон голоса. Еще одним фактором, влияющим на уровень воспринимаемой вежливости, является диапазон интонации говорящего. Дж. К. Уэллс который провел эксперимент по прослушиванию, чтобы измерить отношение слушателей к различным интонационным контурам, указывает, что диапазон часто более важен для передаваемого смысла, чем окончательный подъем или спад. В его исследовании узкий диапазон падения был самым нелюбимым и самым неприятным (узкий диапазон вообще не нравился), а «гладкие» контуры (идушие особенно вниз) были менее приятными, чем «ломаные» контуры (с изменением направление).

Д. Болинджер также отмечает влияние интервалов восходящего интонационного контура [44]. Он сосредотачивается на коротких высказываниях, таких как «She did?», «It is?», «Really?». Все они произносятся одним и тем же тоном (повышенным), но с разными интервалами. Несмотря на то, что он признает, что использование узкого интервала не причинит никакого оскорбления, он считает, что такие выражения «также открыты для более широких интервалов, которые предполагают больший интерес, а, следовательно, и большую вежливость», и рекомендует ограничить диапазон повышения определенных выражений, чтобы передать невежливость.

Хотя Д. Болинджер продемонстрировал роль диапазона в восприятии вежливости только при повышающемся тоне, мы можем предположить, что это справедливо и для понижающегося тона. А. Ч. Гимсон, изучавший интонационную реализацию приветствия «Good morning», отмечает, что «Good morning с высоким понижением является искренним... а низкое – резким». Эта тенденция к использованию более широкого диапазона в качестве стратегии вежливости, вероятно, связана с более высоким уровнем вовлеченности говорящего.

В русском языке стратегия вежливости может передаваться разными интонационными конструкциями. Основной является ИК–2 (резкое понижение тона на интонационном центре, нисходящая мелодия и в

постцентральной части.) – она передает требование, приказ, категорическое волеизъявление. Также иногда используется ИК-3 Другие типы ИК передают различные оттенки волеизъявления: совет, просьбу, мольбу, разрешение, приглашение, подбадривание, предостережение:

1. ИК-1 – совет, разрешение;
2. ИК-3, всегда с центром на глаголе, – просьбу, смягченное волеизъявление;
3. ИК-4 – назидание, официальность требования, запрещения;
4. ИК-5 – торжественность, усиление требования;
5. ИК-6 (с удлинением гласной центра) – подбадривание, приподнятость;
6. ИК-7 – вынужденное разрешение, предостережение [32].

На основе обзора соответствующих учебников и эмпирических исследований того, как интонация в английском языке помогает передавать и воспринимать вежливость, можно сделать несколько выводов. Интонация, если ее рассматривать вместе с контекстом, выражением лица, типом предложения и другими переменными, может позволить говорящим передать значение отношения. Однако, если говорить упрощенно, интонационные модели, которые, как полагают, функционируют как маркеры вежливости, включают:

1. Невыраженные интонационные контуры, такие как подъем восходящее тональное движение для вопросов типа «да/нет» и нисходящее тональное движение понижение для специальных вопросов.
2. Восходящее тональное движение для предложений, восходящее и нисходяще-восходящее тональное движение для просьб и нисходяще-восходящее тональное движение для исправлений.
3. Восходящее терминальное тональное движение поднимающийся терминал для вопросительных тегов.
4. Восходящее тональное движение повышение тона для императивов/команд.

С другой стороны, невежливость может просодически реализовываться через повышенную громкость, понижение команд, выдерживание «плавных» интонационных контуров и последовательное повторение тембрального контура. Помимо общего тона, на восприятие вежливости также влияет диапазон подъема и крутизна падения/подъема.

Сравнивая кодифицированную норму канонических побудительных высказываний в английском и русском языках, можно выделить точки возможной интерференции, определив интонационные конструкции, которые используются для выражения похожих коммуникативных значений в двух языках.

Как правило, для выражения просьб в русском языке используется ИК–2 или ИК-3, в английском языке для просьб характерен восходящий тон. Интерференция возможна, т.к. как фразы совпадают по функциональному значению, но различаются по форме. Такая интерференция может влиять на интерпретацию высказывания его адресатом.

Комплименты в русском языке могут произноситься с ИК–5 или с комбинацией ИК-3\1, в английском языке комплименты произносятся с нисходяще-восходящим тоном. Интерференция возможна, может влиять на интерпретацию сообщения (в случае замены интонации на ИК–5 или ИК-3\1).

Таким образом, можно сделать вывод, что интонация, а именно интонационные модели высказывания (или интономы) – это интонационные рисунки, которые обладают набором определенных мелодических конфигураций, необходимых для выражения значения высказывания и передачи коммуникативного типа высказывания.

Интонационные конструкции английского и русского языков могут совпадать по форме и значению полностью, частично или не совпадать – полное совпадение можно выделить в побудительных высказываниях со значением прескриптива, интерференция интонационных контуров прескриптивов не мешает интерпретации высказывания, интерференция

в просьбах и советах может создать препятствие для межкультурной коммуникации. Значит, для осуществления эффективной коммуникации на иностранном языке необходимо знать особенности просолической организации высказываний, выражающих определенные коммуникативные значения.

Выводы по первой главе

Рассмотренные в Главе 1 аспекты показывают, что выработка и адаптация коммуникативной стратегии к конкретной ситуации определяется целями и задачами адресанта. Коммуникативная стратегия играет ключевую роль в организации и регулировании речевого поведения, структурируя его на подчиненные действия, связанные прагматическими целями.

Различные классификации коммуникативных стратегий, предложенные учеными, помогают систематизировать это явление и углубляют наше понимание его природы и функций. К примеру, выделенные Т. А. ван Дейком стратегии положительной самопрезентации и негативной репрезентации оппонента, а также основные и вспомогательные стратегии О. С. Иссерс позволяют более детально рассмотреть и понять разнообразие коммуникативных стратегий. Использование классификаций Лича и моделей по Брауну и Левинсону, выделяющих типы высказываний, где выражены стратегии вежливости, таких как просьбы и извинения (негативная вежливость) и благодарности (позитивная вежливость), демонстрирует важность этих стратегий в коммуникации.

Интонация, как компонент коммуникативной стратегии вежливости, также играет важную роль в передаче эмоций, акцентировании внимания и выражении вежливости. Различные интонационные модели в английском и русском языках имеют специфические функции и значения, влияя на восприятие речевого акта собеседником. В английском языке, например,

нисходящий тон часто используется для выражения благодарности и извинения, тогда как восходящий тон применяется для вежливых просьб. В русском языке используются интонационные конструкции ИК-2 и ИК-3 для выражения вежливости. Несмотря на определенные сходства в просодических характеристиках речи в разных языках, культурные и языковые различия существенно влияют на восприятие сообщений.

Основные различия между русской и английской коммуникативными культурами заключаются в подходах к личному пространству, выражению эмоций и установлению межличностных отношений. Английская культура ценит индивидуализм, автономию и эмоциональную сдержанность, в то время как русская культура акцентирует внимание на коллективизме, искренности и эмоциональной открытости. Понимание этих различий критически важно для эффективного межкультурного общения и улучшения взаимопонимания между представителями различных культур.

В заключение, интонационные модели, или интономы, представляют собой важный аспект просодической организации высказываний, влияющих на успешность межкультурной коммуникации. Знание особенностей интонационных конструкций, характерных для разных языков, особенно в контексте выражения различных коммуникативных значений, необходимо для достижения эффективного общения на иностранном языке.

ГЛАВА 2: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНТОНАЦИОННЫХ НАВЫКОВ

2.1 Материалы и методы исследования

Материалом данного исследования послужили вырезанные при помощи онлайн-программ mp3cut.net и clideo.com фрагменты, содержащие высказывания, которые содержат стратегию вежливости, из аудиоприложений, прилагающихся к следующим учебным пособиям:

1. Учебно-методический комплект (УМК) «Brilliant. Английский язык» (с 5 по 9 классы) под редакцией Ю.А. Комаровой, И.В. Ларионовой, Перретта Ж. УМК предназначен для обучающихся средней школы общеобразовательных учреждений. Программа данного пособия составлена в соответствии с положениями Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», Федеральным государственным образовательным стандартом основного общего образования, требованиями к результатам освоения основной образовательной программы основного общего образования. В ней учтены наиболее существенные положения программы развития универсальных учебных действий на ступени основного общего образования и соблюдена преемственность с программой курса «Английский язык» для обучающихся начальной школы. Программа нацелена на реализацию интегративного подхода к обучению английскому языку, то есть на комплексное, системное использование личностно ориентированного, коммуникативно-когнитивного, социокультурного и деятельностного подходов, применяемых в современном образовании. Данная программа может быть использована в учебных заведениях разного профиля и разной специализации. УМК «Brilliant. Английский язык» для 5-9 классов включает учебники, рабочие тетради, аудиоматериалы, книги для учителя.

2. Учебно-методический комплект «Поехали!» под редакцией Чернышева С. И. и Чернышевой А. В. Данный УМК использует современный подход к изучению языка, сосредоточив внимание на развитии функциональной компетентности в четырех навыках (аудирование, разговорная речь, чтение и письмо), а также на расширении культурных знаний. Курс был разработан и апробирован на интенсивных курсах русского языка, как на групповых, так и на индивидуальных занятиях в центре «Лингва Консалт» (Liden & Denz) в Санкт-Петербурге в течение 1998-2001 годов. На занятиях со студентами, преимущественно из Западной Европы и США, среди которых были бизнесмены, дипломатические работники, сотрудники международных компаний и организаций (Международный Красный Крест, Банк реконструкции и развития, Нидерландский кредит и т.д.), работники сферы туризма, начинающие слависты, а также изучающие язык в качестве хобби. Книги 1 и 2 представляют собой полный курс русского языка, ориентированный на базовые навыки, предназначенный для того, чтобы учащиеся достигли уровня ACTFL Intermediate в разговорной речи (A2/B1 по шкале CEFR) после 200–250 аудиторных часов или двух лет академического обучения. УМК также охватывает базовую морфологию русского языка (склонение, падежное управление, спряжение). Программа является бестселлером среди учебников русского языка для вузов после пяти изданий, начиная с 1993 года. УМК предназначен для использования в качестве основного учебника для двухлетней последовательности обучения в колледже или в вузе. УМК включает учебники, рабочие тетради, аудиоматериалы.

Выбор материала исследования обусловлен следующими факторами:

1. Во время прохождения производственной практики (4 курс обучения) МБОУ СОШ №30 г. Челябинск была предоставлена возможность работать с учениками 7 класса по УМК «Brilliant. Английский язык» (7 класс, часть 1) под редакцией Ю.А. Комаровой, И.В. Ларионовой. УМК «Brilliant. Английский язык» активно используется многими

образовательными учреждениями России, является одним из самых распространенных курсов английского языка для обучающихся как общеобразовательных школ, так и лицеев, гимназий. Учитывая, что данный учебник пользуется большим спросом, а образовательный центр обеспечил всеми необходимыми для исследования материалами (учебники, рабочие тетради, аудиозаписи), было принято решение проанализировать аудиоматериалы, предлагающиеся к учебникам и рабочим тетрадям с 5 по 9 класс.

2. УМК по русскому как иностранному языку «Поехали!» предлагает большой объем аудиоматериалов, которые также подходят для начального и среднего уровня обучения языку. Также, в УМК довольно много диалогов с аутентичными фразами, в которых реализуется коммуникативная стратегия вежливости.

3. Коммуникативная стратегия вежливости — одна из самых распространенных и важных коммуникативных стратегий. Главная причина, почему обучающиеся могут быть не успешны в реализации коммуникативной стратегии вежливости, — это незнание важности интонации в английской коммуникативной стратегии вежливости. Так же, нужно знать, что реализация английской и русской стратегий вежливости могут отличаться, поэтому для успешного анализа аудиоматериалов мы разделим выражения по классификации Дж. Лич по функциям, и после аудио-сравнения разделим выбранные фразы на три категории, где интонационные контуры:

1. Полностью совпадают
2. Частично не совпадают
3. Полностью не совпадают

Была составлена выборка из 30 английских и 30 русских высказываний, где реализуется стратегия вежливости. Критерием для сопоставления английских и русских фраз была их функциональная тождественность.

Практическая часть исследования проходит в три этапа. Первый этап заключается в сравнении интонационных контуров в высказываниях, где реализуется коммуникативная стратегия вежливости, представленных в аудиоматериалах УМК «Brilliant. Английский язык» (с 5 по 9 классы) под редакцией Ю.А. Комаровой и УМК «Поехали!» (Часть 1) под редакцией Чернышова С. И. и Чернышовой А.В.

Цель первого этапа — сравнить интонационные контуры разных высказываний, где реализуется коммуникативная стратегия вежливости и разделить их на три группы, в зависимости от степени совпадения/несовпадения интонационных контуров, используемых как средство реализации стратегии вежливости.

Второй этап – сравнение записей с эталоном, чтобы проверить, присутствует ли и в какой степени у русскоговорящих, изучающих английский как иностранный язык, присутствует интерференция в интонационных средствах реализации стратегий вежливости.

Третий этап — разработка рекомендаций для преподавателей и заданий, которые могут послужить дополнением к УМК для практики интонационных навыков.

Выбранный материал исследования был подвергнут акустическому инструментальному анализу при помощи программы Praat. Praat (doing phonetics by computer) – компьютерная программа, которая была создана в Нидерландах (авторство принадлежит – Полу Боерсму, Дэвиду Вининкомну) на кафедре фонетики амстердамского университета в 2009 году. Анализ в программе PRAAT предполагает извлечение сведений об интонационных параметрах, их обработку, обобщение и интерпретацию полученных данных; а также в программе можно создавать высококачественные иллюстрации, которые предоставляют возможность проанализировать материал наглядно. В программе можно работать с файлами формата flac, wav и некоторыми другими. В приведенном исследовании в анализе был использован скрипт Prosogram в программе

Praat для построения интонограмм английских и русских высказываний стратегии вежливости.

2.2 Интонация как средство реализации коммуникативной стратегии вежливости в учебных пособиях

Критерием для сравнения интонационных контуров предложений был выбран анализ характера терминального тонального движения, которое отвечает за выражение значения коммуникативного типа высказывания. Значимые отличия терминального движения конструкции в русском и английском языках способны оказать влияние на интонационное оформление речи и изменить вкладываемый во фразу смысл.

Анализ характера терминального тонального движения побудительных высказываний:

1. Основываясь на данных, полученных при акустическом анализе, можно утверждать, что для высказываний со значением просьба действительно характерно восходящее движение интонационного тона в английском языке, так как в русском языке характерно обратное – нисходящее движение интонационного тона: «Please, stand up.» (Рисунок 1), «How do you spell that?» (Рисунок 2), «Можно пиццу Маргариту и колу?» (Рисунок 3), «Извините, можно ручку?» (Рисунок 4).

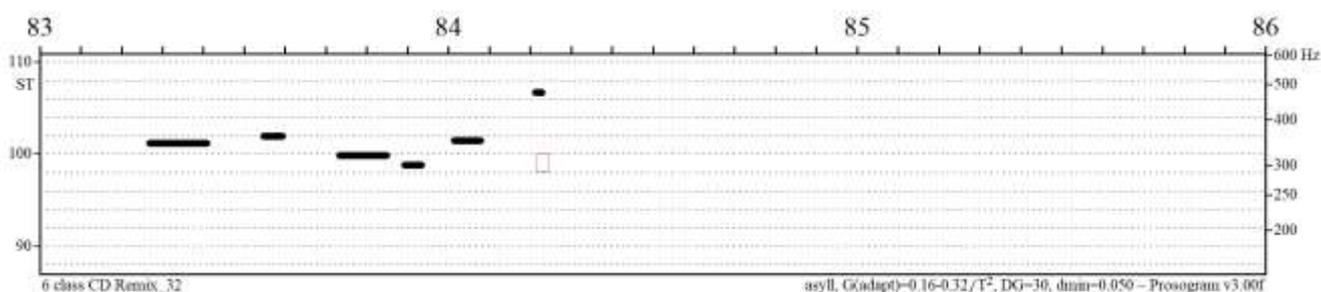


Рисунок 1 – Восходящий тон в английских высказываниях со значением просьба.

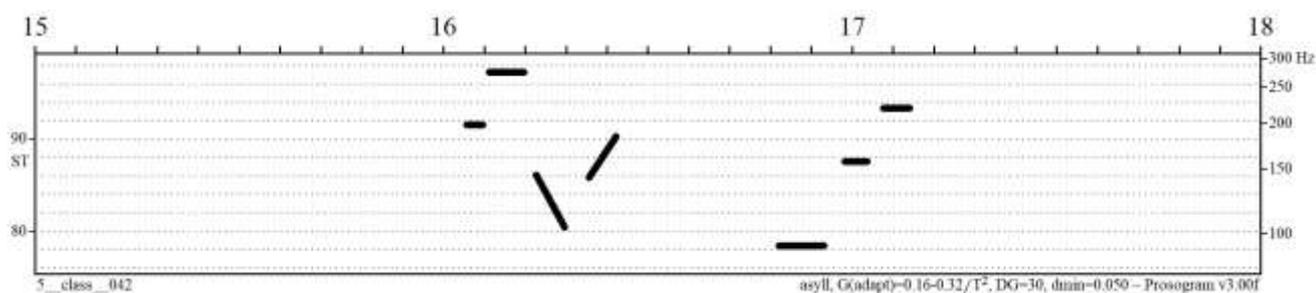


Рисунок 2 – Восходящий тон в английских высказываниях со значением просьба.

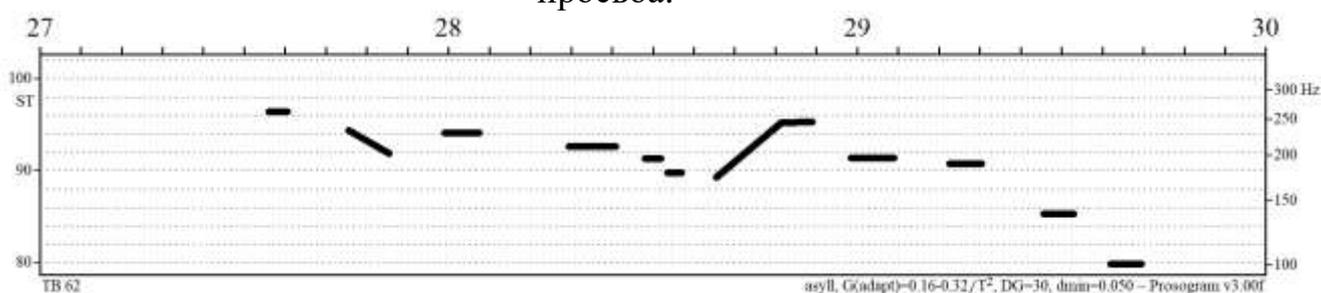


Рисунок 3 – Нисходящий тон в русских высказываниях со значением просьба

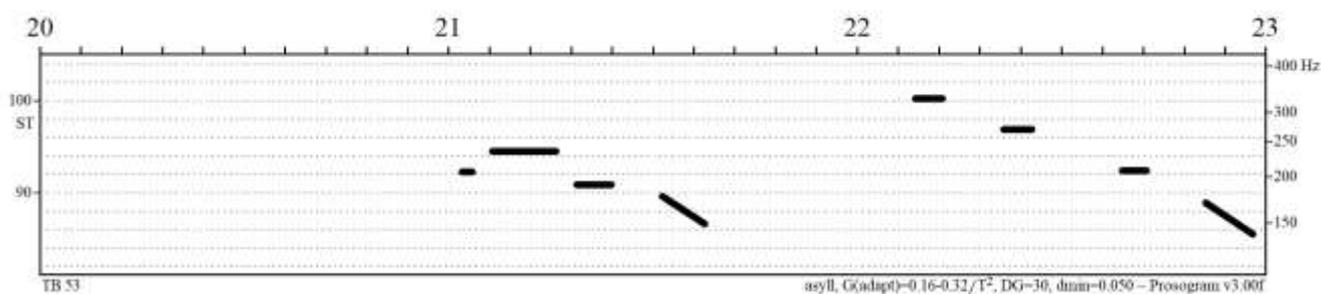


Рисунок 4 – Нисходящий тон в русских высказываниях со значением просьба

2. Для конструкций в английском языке со значением комплимента свойственен нисходяще-восходящий тон как в «You're looking great today, Jenny.» (Рисунок 5) и «Anna Lilia's a nice name.» (Рисунок 6). Так, опираясь на полученные интонограммы, можно предположить, что в английском языке в предложениях со значением «комплимент» зачастую используется нисходяще-восходящий тон, который и придаёт фразе мягкий и вежливый оттенок.

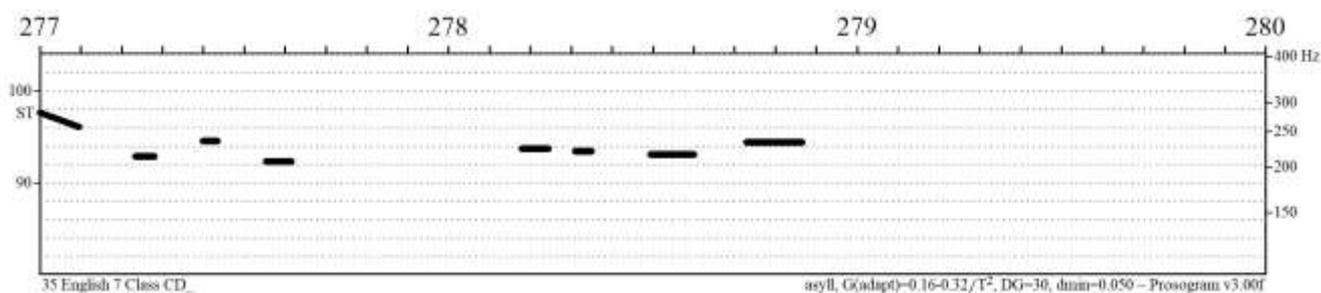


Рисунок 5 – Нисходяще-восходящий тон в английских высказываниях со значением комплимента.

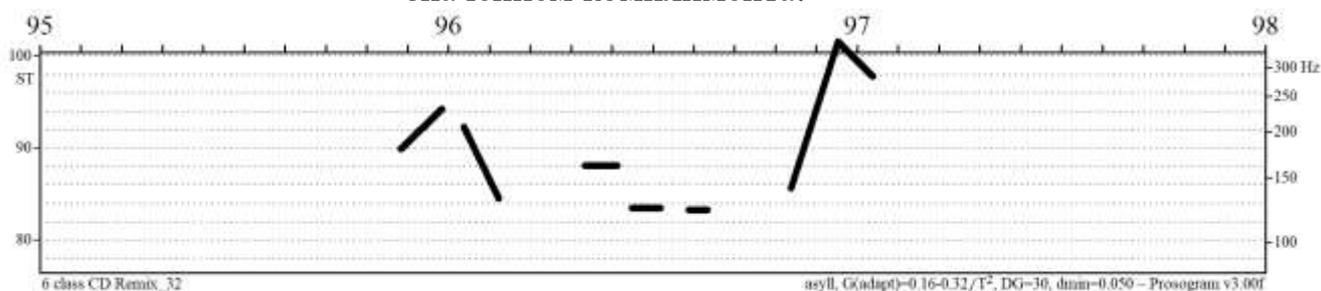


Рисунок 6 – Нисходяще-восходящий тон в английских высказываниях со значением комплимента.

В конструкциях со значением комплимента на русском языке преимущественно использовался восходяще-нисходящий тон. Например: «Ты отлично плаваешь!» (Рисунок 7), «Какое красивое имя!» (Рисунок 8).

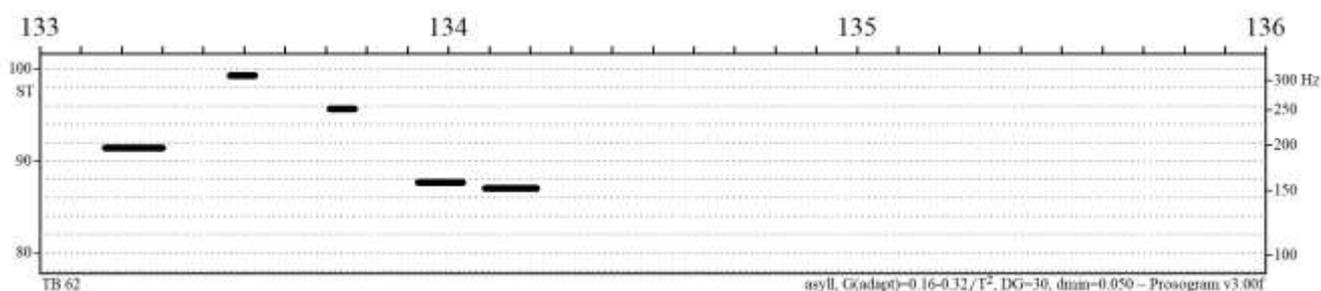


Рисунок 7 – Восходяще-нисходящий тон в английских высказываниях со значением комплимента.

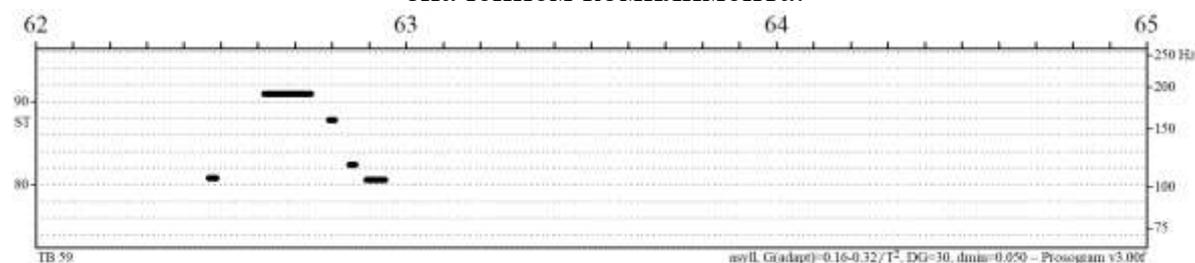


Рисунок 8 – Восходяще-нисходящий тон в английских высказываниях со значением комплимента.

3. Конструкциям со значением извинения и благодарности, по результатам анализа, свойственен нисходящий тон как в английском и

русском языках: «Thanks a lot.» (Рисунок 9), «Right, thank you.» (Рисунок 10), «Спасибо большое.» (Рисунок 11), «Извините.» (Рисунок 12).

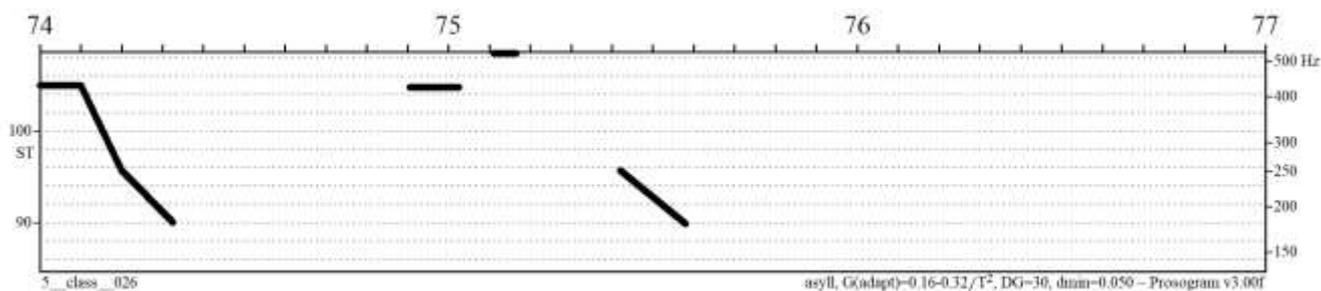


Рисунок 9 – Нисходящий тон в английских высказываниях со значением благодарности.

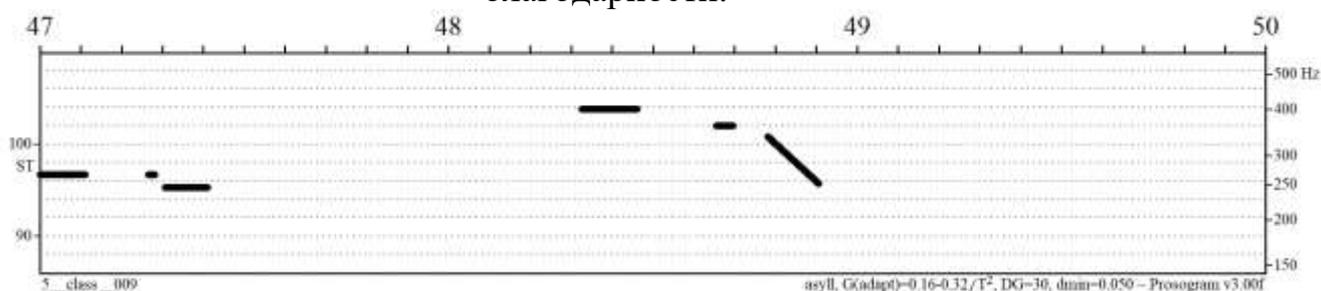


Рисунок 10 – Нисходящий тон в английских высказываниях со значением благодарности.

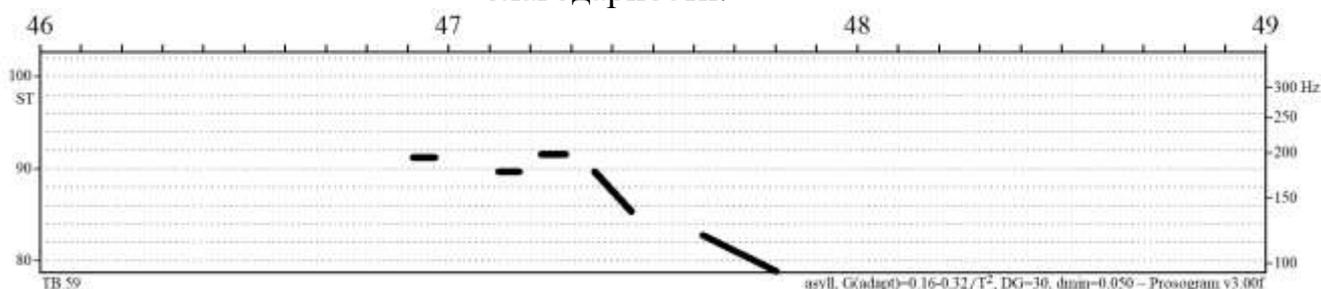


Рисунок 11 – Нисходящий тон в русских высказываниях со значением благодарности.

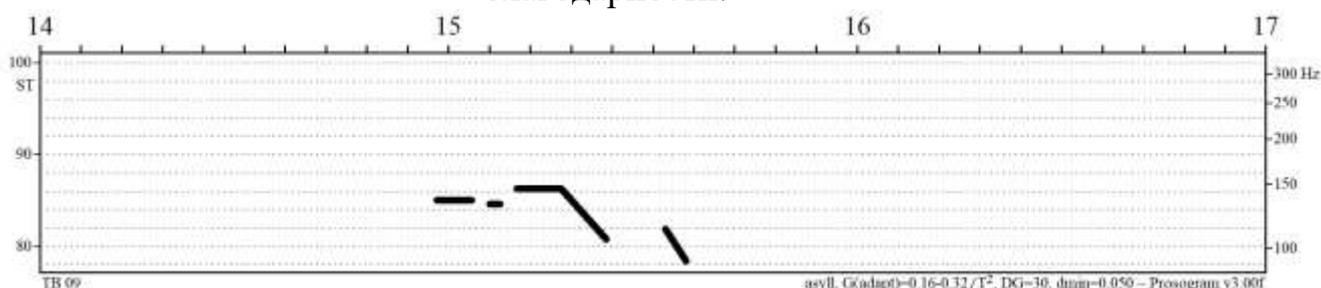


Рисунок 12 – Нисходящий тон в русских высказываниях со значением извинения.

4. Анализируя конструкции ответа на благодарность или извинения, мы можем прийти к выводу, что различия незначительны, однако

присутствуют. Например: «No, problem.» (Рисунок 13), «You are welcome.» (Рисунок 14), «Пожалуйста.» (Рисунок 15), «На здоровье.» (Рисунок 16).

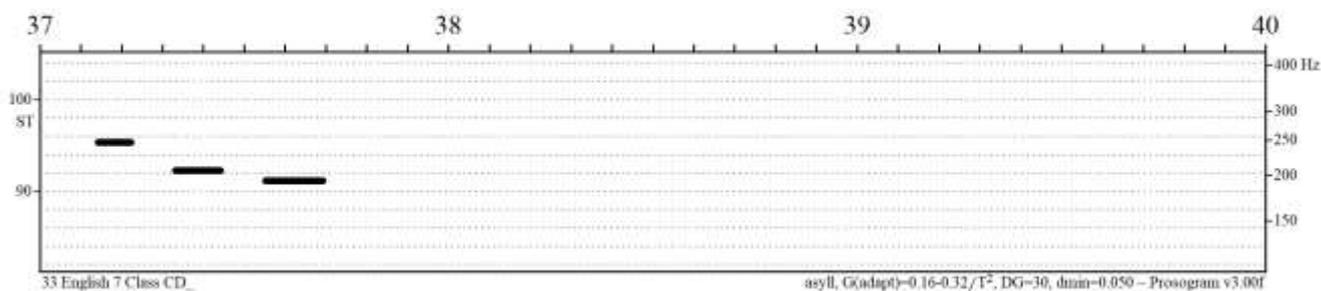


Рисунок 13 – Нисходящий тон в английских высказываниях со значением ответа на благодарность или извинение.

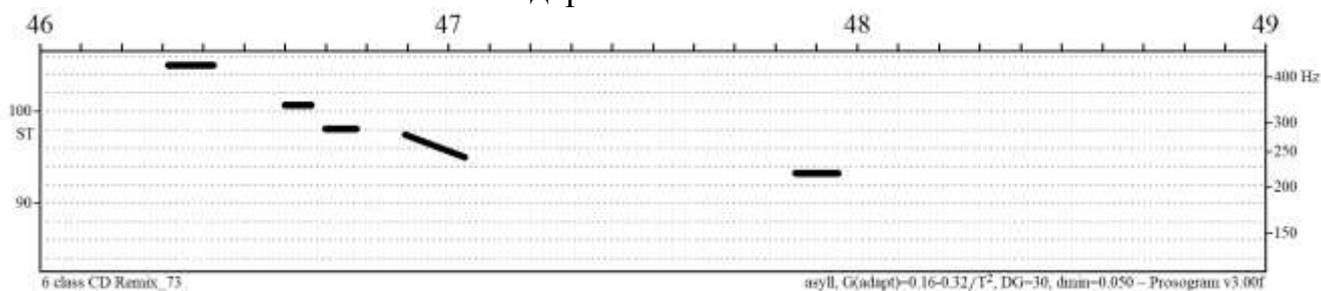


Рисунок 14 – Нисходящий тон в английских высказываниях со значением ответа на благодарность или извинение.

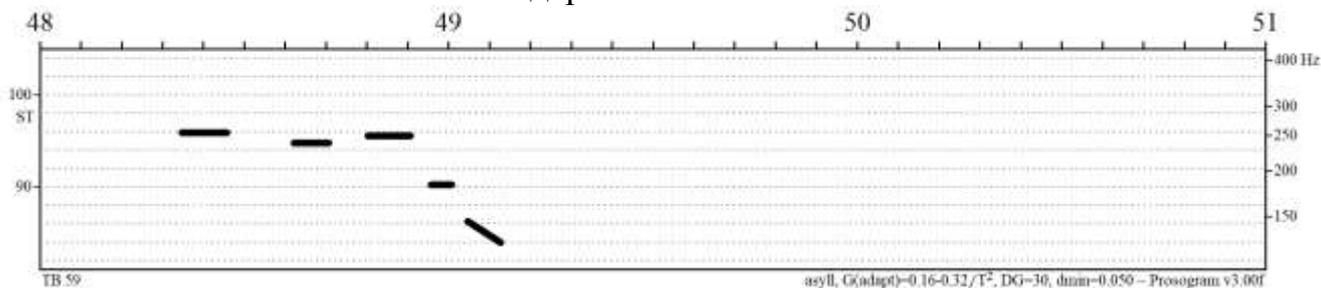


Рисунок 15 – Нисходящий тон в русских высказываниях со значением ответа на благодарность или извинение.

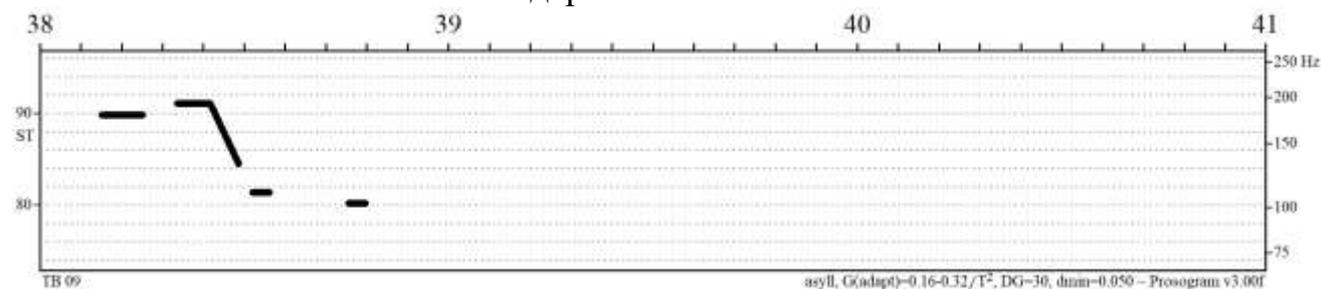


Рисунок 16 – Нисходящий тон в русских высказываниях со значением ответа на благодарность или извинение.

Анализ интонограмм, полученных в результате компьютерного акустического анализа высказываний выборки, представляющей

кодифицированную интонационную норму английского и русского языков, позволил сделать следующие выводы:

1. Фразы со значением просьба или комплимента, как правило, обладают восходящим или нисходяще-восходящим движением тона. В предложениях со значением «извинение и благодарность», а также «ответ на извинения и благодарность» было замечено частое использование нисходящего движения интонационного контура. Такая особенность позволяет звучать мягко и дружелюбно, что помогает говорящему расположить к себе адресата.

2. Интонационное оформление высказываний, реализующих стратегию вежливости в русском языке в некоторых случаях совпадает с интонацией английских высказываний. Большая часть фраз произносится нисходящим движением тона (соответствует ИК-1 или ИК-2). Значительное отличие в интонационных контурах было выделено в группе со значением «просьба» и «комплимент». Несмотря на индикатор вежливости «извините» или «можно», идентичные английскому «Sorry», «Can you...» интонация фразы имела понижающийся рисунок. Такое различие в интонационном контуре тождественных по смыслу фраз можно назвать критическим, потому что в случае возможной интерференции использование нисходящего тона в английском языке в речевых актах со значением «вежливая просьба» может полностью исказить смысл фразы, превратив высказывание из мягкой просьбы в жесткую облигаторную команду. Т.В Ларина в работе «Категория вежливости и стиль коммуникации» говорит, что «просьба является достаточно опасным речевым актом, т.к. содержит угрозу для обоих участников коммуникации – с одной стороны в просьбе содержится волеизъявление говорящего, а с другой – побуждение к действию адресата» [26]. Поэтому говорящему следует соблюдать принцип вежливости, чтобы сгладить самую суть «невежливости» высказывания, особенно это касается таких коммуникативных культур, как английский язык, где носители стараются

активно использовать стратегии дистанцирования. Именно вежливость является одним из важнейших компонентов коммуникативных умений. Вежливость относится к социально-этическим коммуникативным категориям и выполняет функцию регулирования процесса общения. Считается, что для английского коммуникативного стиля характерны такие черты, как:

1. Дистантность;
2. Неимпозитивность (заключается в максимальном снижении прямого коммуникативного воздействия);
3. Косвенность;
4. Некатегоричность;
5. Ориентация на партнера по коммуникации;
6. Равенство;
7. Демократичность [25].

Значит, несоблюдение интонационной модели высказывания просьбы может считаться серьезной коммуникативной ошибкой, которая будет свидетельствовать о незнании культурных и языковых реалий английского языка. Поэтому для дальнейшего эксперимента с русскоговорящими были выбраны высказывания, передающие значение «просьба» и «комплимент», в которых реализуется стратегия вежливости.

Таким образом, анализ составленной выборки из аудиоприложений к учебным пособиям по английскому языку как иностранному и русскому языку как иностранному подтвердил предположения, описанные в предыдущей части. Интонационные модели действительно связаны с выражением отдельных дискурсивных значений, интонационное оформление фраз, где реализуется стратегия вежливости, соответствовало описанным кодифицированным интонационным моделям английского и русского языка, а также выявились точки потенциальной интерференции в высказываниях со значением «просьба» и «комплимент».

2.3 Интерференция интонационных контуров у обучающихся английскому как иностранному языку

Для эксперимента с русскоговорящими обучающимися английскому как иностранному языку были выбраны фразы «просьбы» и «комплимента», так как именно в этих типах высказываний прослеживается наибольшая разница в интонационных контурах.

Участникам эксперимента был предложен перечень высказываний на английском языке, включающий как вопросительную форму, так и императивы с модификатором вежливости «please» в «просьбах», а также «комплименты»:

1. Please, stand up.
2. Can you spell that?
3. Anna Lilia's a nice name.
4. You're looking great today, Jenny.

Для чистоты эксперимента не было озвучено, какое значение несут данные высказывания, т.е. являются ли они просьбой\комплиментом, и какую интонацию нужно к ним применять. В эксперименте приняли участие пятеро обучающихся средних общеобразовательных школ (5-9 классы), которые изучают язык в течение пяти и более лет.

В результате акустического анализа полученных аудиозаписей было выявлено, что интонационные конструкции русскоговорящих участников-респондентов включают в себя преимущественно нисходящее тональное движение.

1. В фразах со значением «просьба», выраженных как вопросительными, так и смягченными императивными фразами, интонационный контур фразы, как правило, имел нисходящую интонацию в терминальной части высказывания. Из 10 проанализированных фраз лишь 1 была произнесена с восходяще-нисходящим движением тона, в то время как 9 – с нисходящим тоном. (Рисунок 17, 18). Соотношение использования

восходяще-нисходящего и нисходящего тона голоса отображено в диаграмме. (Рисунок 19).

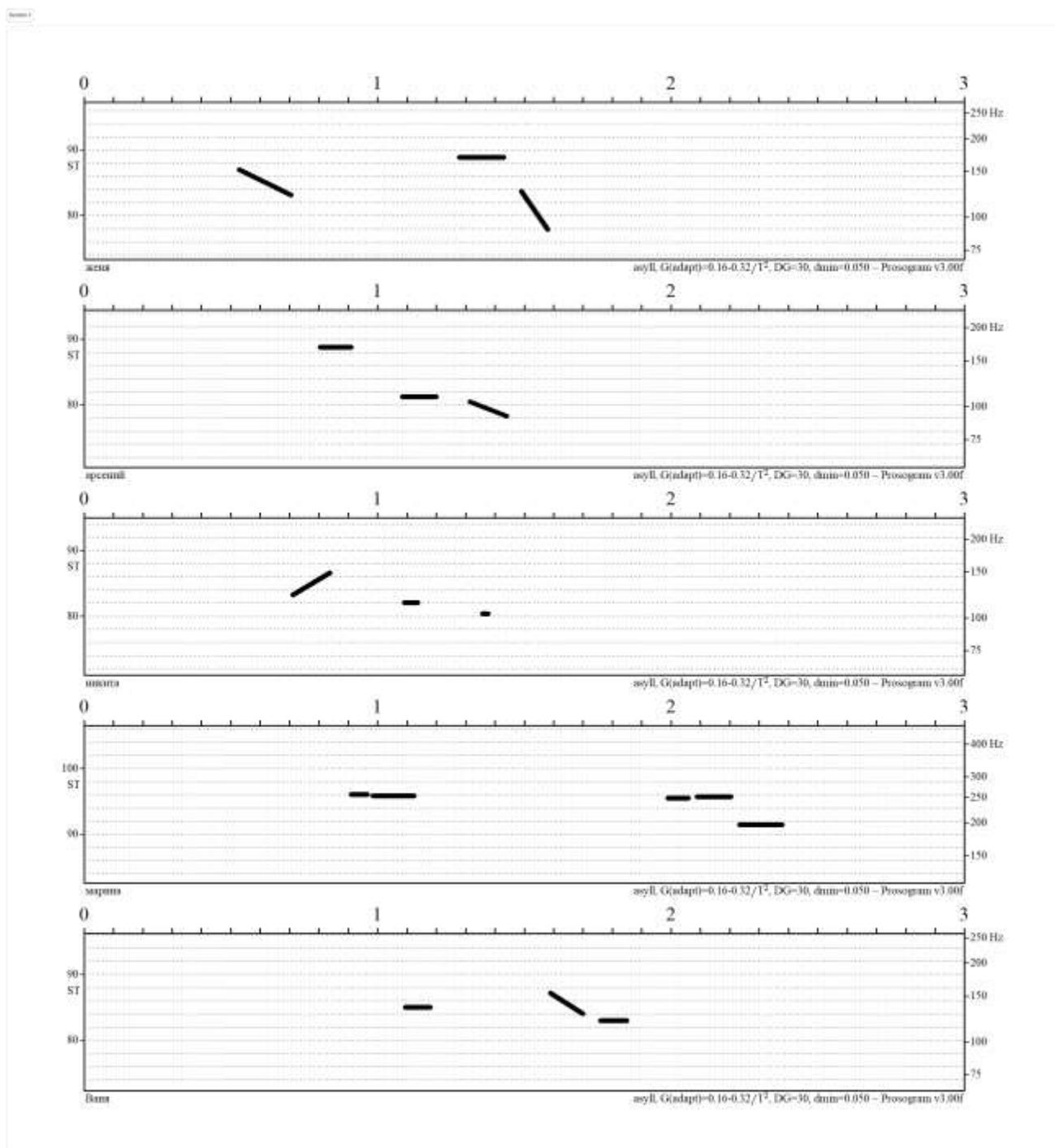


Рисунок 17 – Интограммы участников эксперимента со значением «просьба», фраза «Please, stand up.»

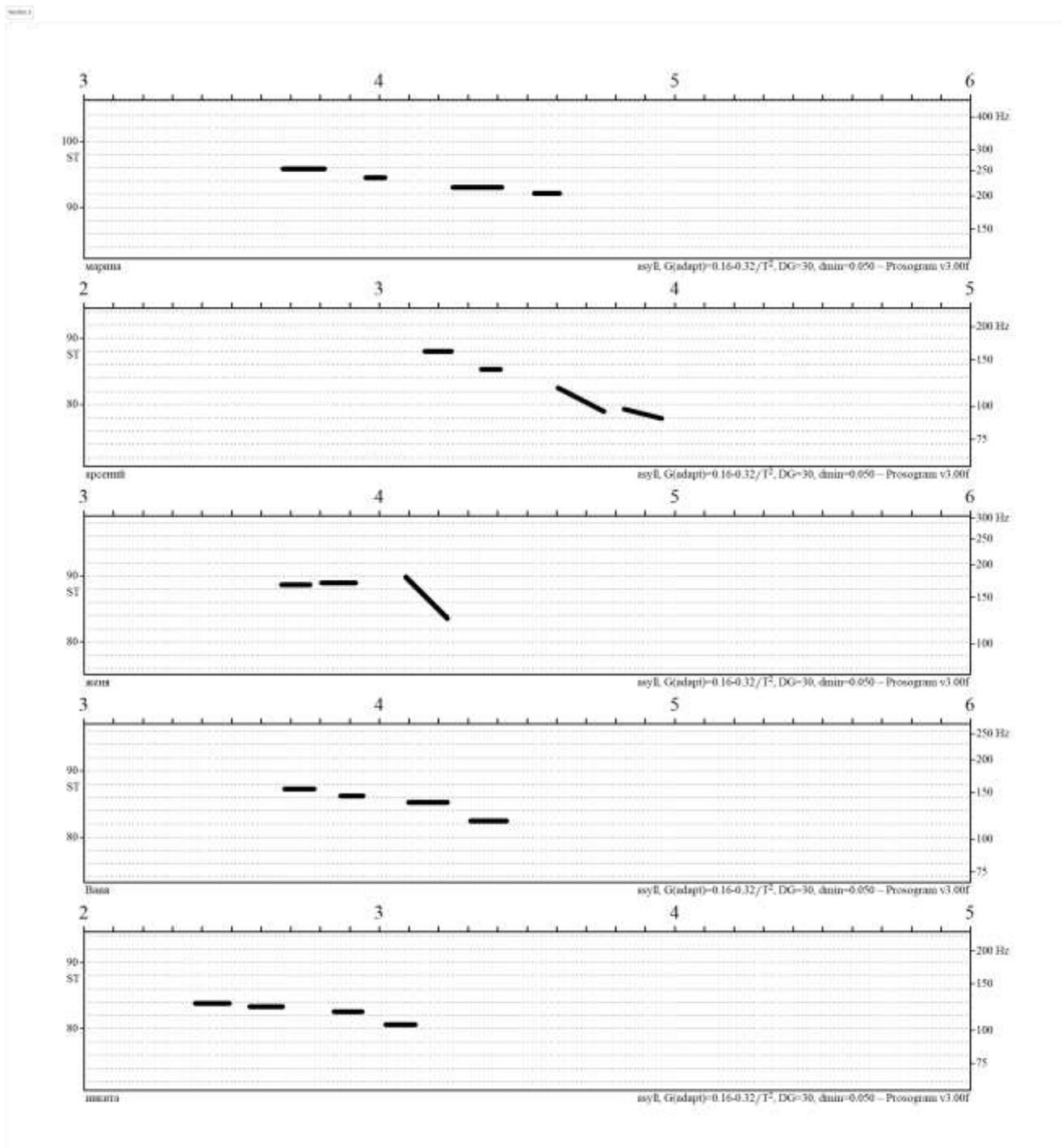


Рисунок 18 – Интограммы участников эксперимента со значением «просьба», фраза «Can you spell that?»

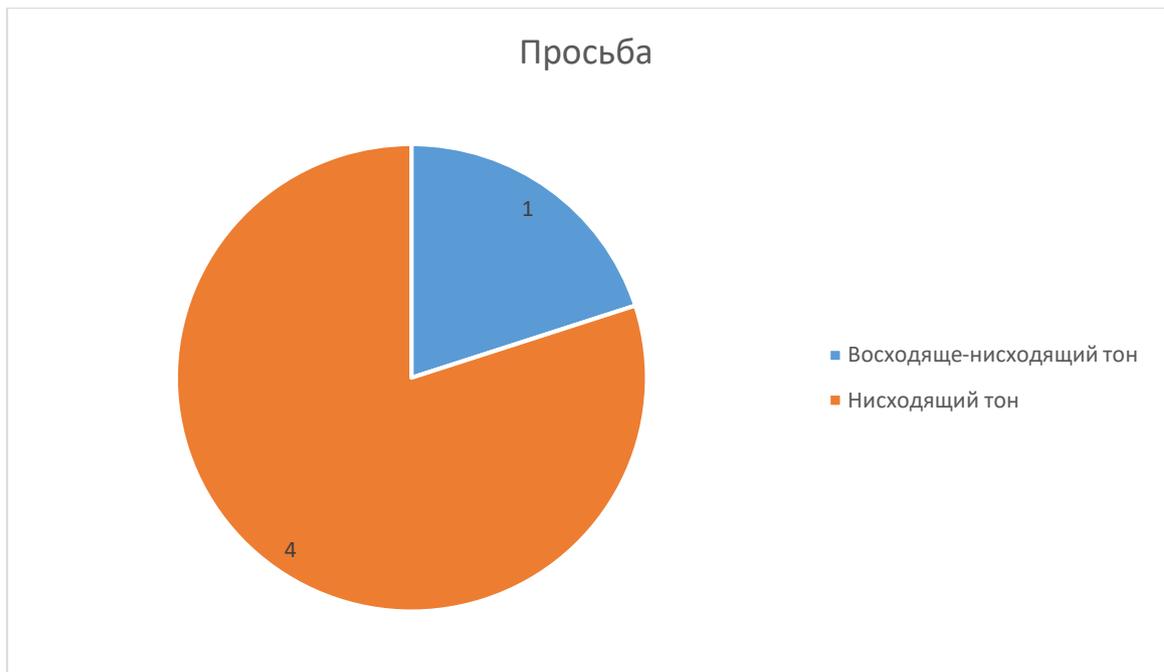


Рисунок 19 – Соотношение восходящей и нисходящей интонации в фразе типа «просьба».

2. В высказываниях со значением «комплимент», можно наблюдать такой же результат. Из проанализированных 10 фраз у 9 была нисходящая интонация в основной части высказывания и у 1 фразы была нисходяще-восходящая интонация. (Рисунок 20, 21). Соотношение использования восходящего и нисходящего тона голоса отображено в диаграмме (Рисунок 22).

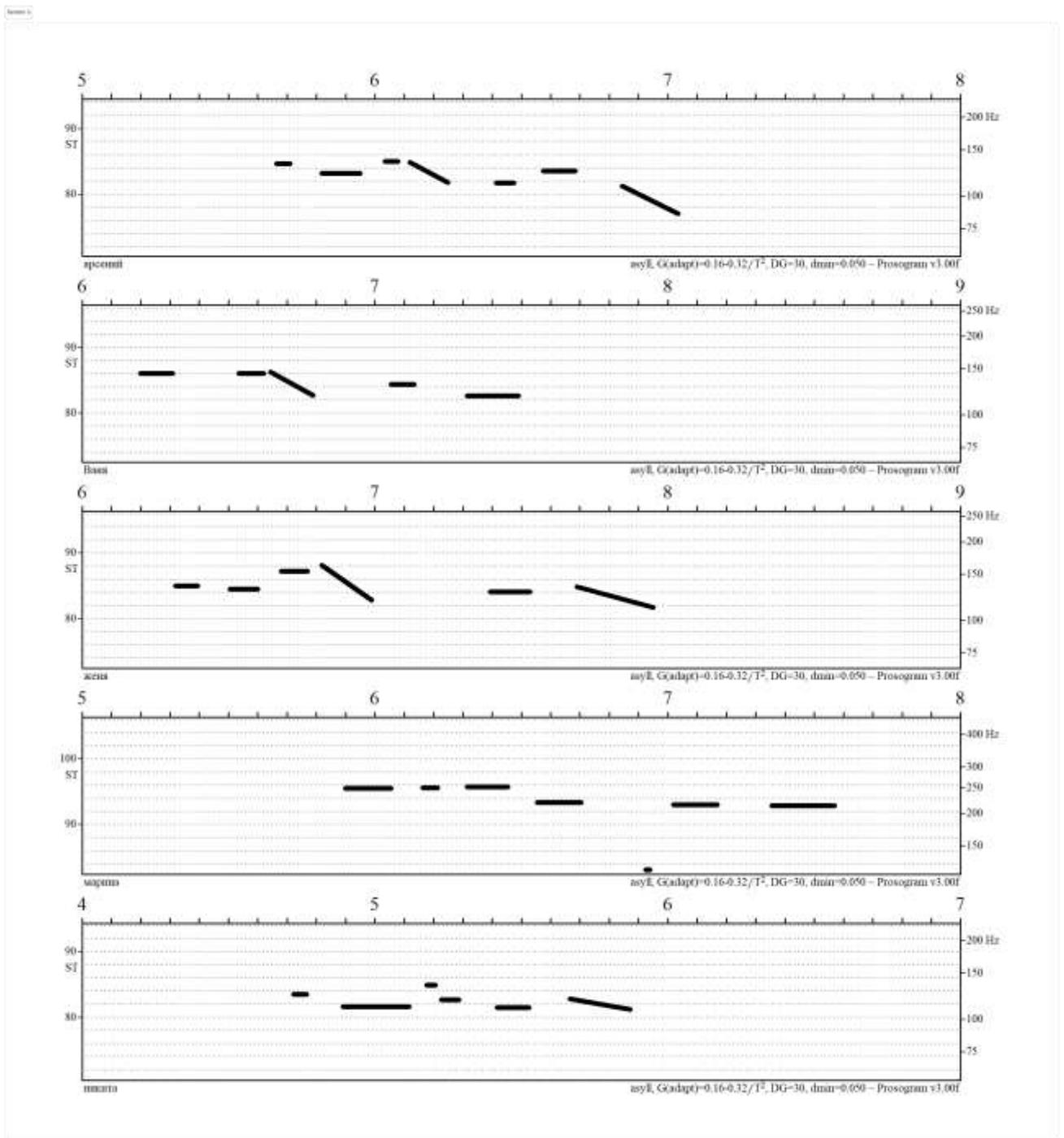


Рисунок 20 – Интограммы участников эксперимента со значением «комплимент», фраза «Anna Lilia's a nice name.»

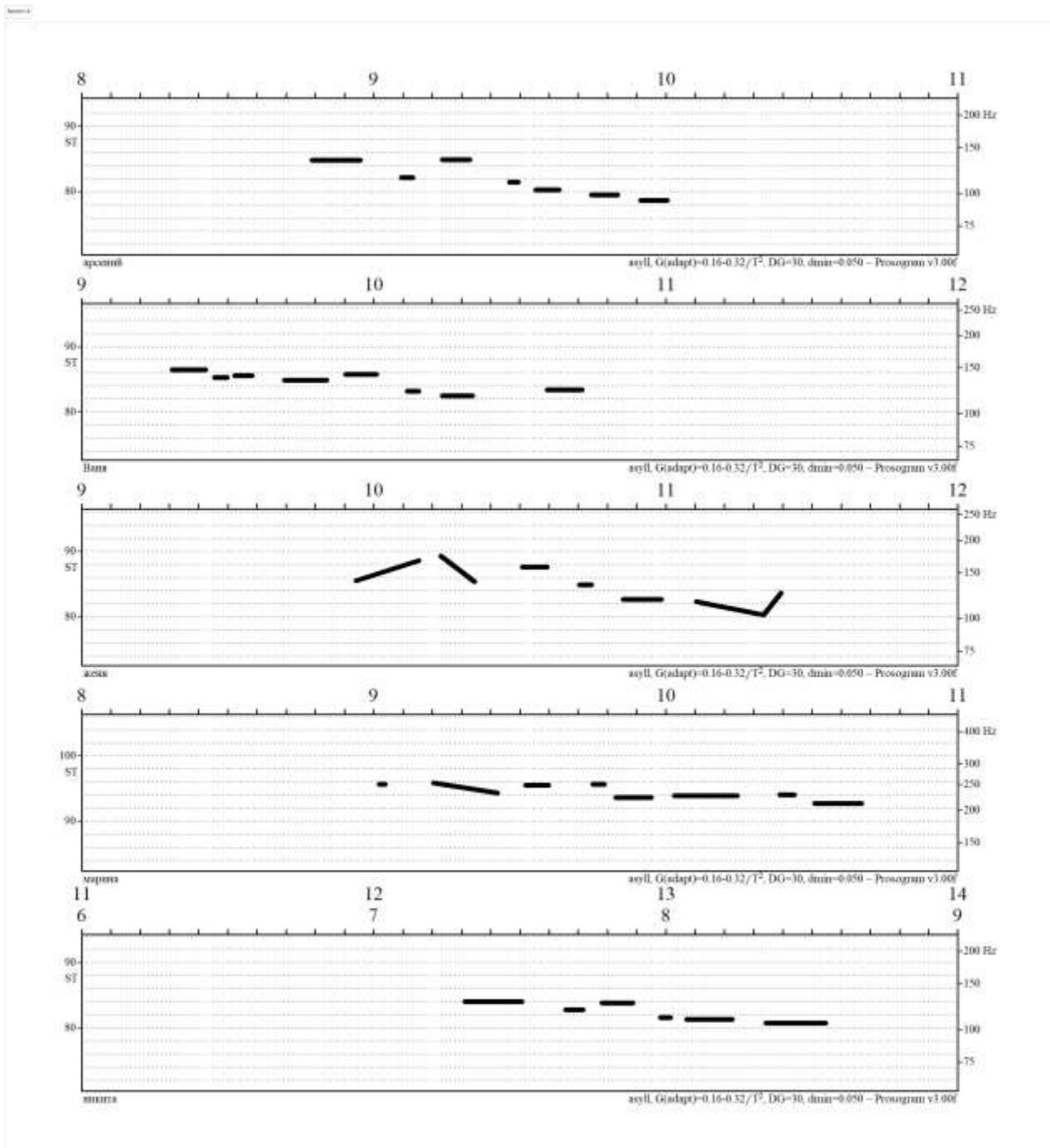


Рисунок 21 – Интограммы участников эксперимента со значением «комплимент», фраза «You're looking great today, Jenny.»

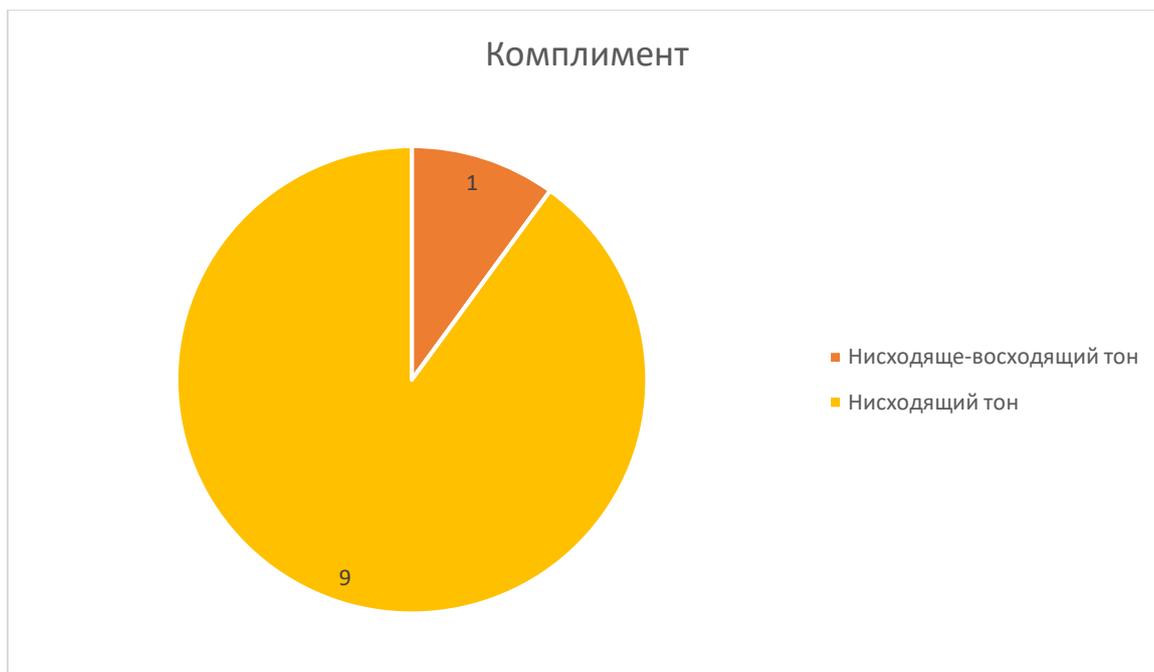


Рисунок 22 – Соотношение восходящей и нисходящей интонации в фразах типа «комплимент».

Анализ интонограмм, полученных в результате компьютерного акустического анализа высказываний позволил сделать следующие выводы:

1. Интонационное оформление высказываний, где реализуется стратегия вежливости респондентов довольно типично – встречаются в основном нисходящие интонационные конструкции, типичные для русскоговорящих обучающихся. Это отражает достаточно низкий уровень знаний о допустимых и недопустимых кодифицированной нормой английского интонационных конструкциях.

2. Интерференция проявляется в движении терминального тона как в косвенных реквестивах, так и в императивах. Использование ИК–2, в которой тон немного повышается в центре на вопросительном слове или на повелительном глаголе, а затем опускается в постцентральной части ниже среднего, не мешает интерпретации значения, но может придать высказыванию большую экспрессивность. Такая интерференция допустима, если говорящий намерен приказывать делать что-то адресату, а не попросить его о чем-либо. Наличие точек интерференции можно объяснить тем, что в

русском языке ИК–2 наиболее часто используется для просьб и смягчается как раз модификатором вежливости «пожалуйста», поэтому императивные реквестивы, похожие на нейтральную форму просьбы в русском языке, где она не имеет негативного подтекста, подверглись наибольшей интерференции. «Перенос» норм русской интонации в просьбах может помешать эффективной коммуникации, поэтому здесь может потребоваться педагогическая коррекция.

Проведенный эксперимент подтверждает, что интонационное оформление фраз, где реализуется стратегия вежливости, представляет трудный для овладения навык, характеризуется интонационной интерференцией, которая может проявляться даже на указанном уровне знания языка у русскоговорящих, изучающих английский язык как иностранный. Для осуществления эффективного коммуникативного взаимодействия действительно необходимо преодолевать интерференцию интонационных контуров, наличие которой подтвердилось у участников эксперимента, потому что интерференция интонационных моделей в речи может привести к искажению восприятия сообщения носителем языка, а значит, создаст препятствия на пути продуктивного межкультурного диалога.

2.4 Практическое применение результатов исследования в образовательном процессе

Знание культурных реалий, умение правильно использовать суперсегментные средства выразительности – это важные составляющие изучения иностранного языка. Однако на уроках английского языка, как правило, практически не уделяется внимание обучению интонации, объяснению важности использования подходящей к конкретной ситуации интонации. Так как просодическая система языка является значимой частью культуры народов, говорящих на английском языке, необходимо уделять

внимание изучению особенностей интонации, а также стараться отработать возможные точки интонационной интерференции.

Существует ряд особенностей учебного процесса, которые определяют необходимость использования специальных средств обучения интонации. Во-первых, поскольку интонационные навыки родного языка формируются гораздо раньше интонационных навыков изучаемого иностранного языка, интерференция, обусловленная доминированием родного языка, проявляется в значительной степени. Такая интерференция требует времени и усилий для преодоления, но, поскольку учитель ограничен во времени, разумно будет подобрать такие методы и средства подачи материала изучаемого курса, которые позволят наиболее эффективно решать учебные задачи.

Во-вторых, нужно принимать во внимание возрастные особенности обучающихся. Для разных возрастных групп приняты разные рабочие программы, требования к сформированным умениям отличаются. Согласно рабочей программе английского языка, к окончанию младшей школы (2–4 классы) ученик должен владеть умением вести диалог этикетного характера (приветствие, знакомство, поздравление, благодарность), а социокультурные умения ограничиваются знанием названий стран, имен, жестов, сказок англоговорящих стран. Поэтому младший школьный возраст не подходит для целенаправленного, осознанного ознакомления с интонационными особенностями иностранного языка.

Целесообразно начать осознанное/направленное обучение интонационным особенностям иностранного языка на среднем этапе обучения (5-9 класс), например, в 7 классе. Согласно рабочей программе ФГОС, в 7 классе ученик должен уметь вести разные виды диалогов (до 6 реплик со стороны каждого собеседника) по заданной теме, а также использовать отдельные социокультурные элементы речевого поведенческого этикета, принятые в стране изучаемого языка. Таким образом, предполагается, что обучающиеся 7 класса достаточно владеют

вторым языком для осуществления элементарной коммуникации в рамках предложенной темы, способны применять полученные знания этикета английского языка на практике, например, при составлении диалога. Сглаживание потенциальных точек интонационной интерференции актуально в 12–13 лет, потому что приобретенные интонационные привычки все еще легко изменить, в отличие от старшей возрастной группы, у которой уже сформированные интонационные паттерны будут корректироваться с большими усилиями.

В-третьих, необходимо учесть фактор мотивации обучающихся, поскольку от их заинтересованности будет зависеть не только понимание темы, но и то, насколько хорошо обучающиеся смогут запомнить и воспроизвести полученные знания.

Учитывая перечисленные факторы, представляется возможным предложить следующие упражнения для объяснения особенностей интонационных контуров коммуникативных типов высказываний английского языка. Предлагаемые упражнения построены на примере интонационных контуров предложений со значением «просьба» и используют наглядные визуальные средства.

1. Принцип наглядности предполагает обучение, основанное на психических образах, воспринимаемых обучающимися, это один из основополагающих принципов обучения, в его основе лежат соотношения чувственного и логического. Наглядность способствует развитию у учеников эмоционально-оценочного отношения к получаемой информации. Еще Я.А. Коменский обосновал принцип наглядности, назвав его «золотым правилом» дидактики [21]. К.Д. Ушинский, обобщив опыт Я.А. Коменского, подчеркивал, что наглядность отвечает психологическим особенностям детей, и именно конкретные образы должны стать основой обучения – от представления к мышлению, от конкретного к абстрактному – это, по его мнению, естественный ход обучения, который основывается на психологических законах [36].

Кроме того, наглядность помогает повысить интерес детей к обучению. Как правило, использование слайдов, картинок, фотографий помогает обратить внимание школьников к изучаемой теме. Другим полезным эффектом применения данного метода можно считать более прочное запоминание новой информации. Образные примеры дольше сохраняются в памяти, т.к. легче запоминаются. Эффективное использование метода наглядности подразумевает выполнение следующих условий:

1. Соответствие материала возрасту учеников;
2. Соответствие материала содержанию учебного материала;
3. Способность применяемого материала формировать в сознании обучающихся определенные образы, благодаря которым будет устанавливаться связь с реальной жизнью.

Мы предлагаем упражнения с использованием эмодзи, популярных в медиа-пространстве картинок или мемов, которые будут иллюстрировать вежливую просьбу.

Эмодзи – это язык идеограмм и смайликов, широко используемый в Интернете. Современную онлайн-коммуникацию нельзя представить без эмодзи, их используют 92% всех пользователей Всемирной Сети [64].

В обучении английскому языку как иностранному эмодзи также могут быть полезны. Смайлики со значением «просьба» или даже комбинации из эмодзи с соответствующими значениями помогут запомнить нужную интонацию, т.к. помимо зрительной памяти в таких упражнениях будет задействована и ассоциативная память. Также эмодзи могут играть роль символов-подсказок (prompts), которые при чтении отдельных фраз или диалогов могут помочь вспомнить, какую интонацию необходимо использовать в контексте. Использование эмодзи полезно тем, что школьники часто сталкиваются с ними в Интернете, сами каждый день пользуются во время переписок, а значит ассоциативные связи, которые были заложены учителем, будут бессознательно воспроизводиться.

Мы разработали упражнения на основе типологии, предложенной автором, для формирования произносительно-слуховой культуры учащихся. Наши упражнения делятся на две основные категории:

1. Упражнения, направленные на развитие слуховой культуры. Эти упражнения включают анализ звуковой стороны речи, оценку правильности и выразительности речи, а также восприятие и интерпретацию интонационных моделей.

2. Упражнения, направленные на развитие произносительной культуры. Эти задания предполагают практику воспроизведения правильной артикуляции и интонации, а также формирование навыков четкого и выразительного произношения.

Такая система упражнений способствует всестороннему развитию речевых навыков у школьников, помогая преодолеть пробелы в их произносительной и слуховой культуре, выявленные в ходе исследований.

Ладынежская Таиса Алексеевна выделяет несколько типов упражнений на развитие интонационных навыков у обучающихся:

1. Упражнения аналитического типа, направленные на развитие слуховой культуры. Упражнения, вырабатывающие умение правильно воспринимать и оценивать интонационную структуру фразы. Внутри этого вида заданий можно выделить упражнения, предполагающие наблюдение над каким-то одним моментом интонации, и упражнения смешанного характера, в которых предметом наблюдения являются различные интонационные средства в их единстве. Примеры заданий: «Прослушайте предложения и расскажите о различиях в их интонации. Покажите это различие на схеме.», «Определите, в каком из предложений наблюдается более резкое повышение тона и с чем это связано.», «Прослушайте отрывок из текста и определите, где делаются паузы и какова их роль в предложении.», «Прослушайте пары предложений и проследите за движением голоса. Определите, с чем связано различие в их интонации.»

«Определите, какими интонационными средствами выделяются обращения в предложениях и с чем связано различие в их звуковом оформлении.»

2. Упражнения, вырабатывающие умения оценивать фразу с точки зрения ее благозвучия и звуковой выразительности. Примеры заданий: «Прослушайте предложения и определите, в каком из них нарушено благозвучие и как это неблагозвучие можно устранить.», «Прослушайте стихотворные строки и определите, какие звуки повторяются и какое впечатление это помогает создать.», «Прослушайте стихотворный отрывок и определите, какие средства звуковой выразительности использованы поэтом.»

3. Упражнения аналитико-синтетического типа, направленные на развитие произносительной культуры. Упражнения, вырабатывающие умения воспроизводить в собственной речи все элементы фразовой интонации. Роль подражания при усвоении интонационных норм речи является особой методической проблемой. Воспроизведение фразовой интонации может быть как непосредственной имитацией прослушанного, так и результатом предварительного интонационного анализа. Примеры заданий: «Повторите предложения, воспроизводя побудительную интонацию в различных контекстах (дружеский совет, просьба, категорический приказ).», «Воспроизведите интонацию вопросительного предложения, обращая внимание на резкое повышение тона и его причины.», «Прослушайте предложение и определите его интонационные особенности. Повторите его, соблюдая ту же интонацию.» «Проанализируйте строки из стихотворения и воспроизведите их интонацию, следя за движением тона, паузами, логическим ударением и протягиванием гласных.»

4. Упражнения, вырабатывающие навыки выразительного чтения. Примеры заданий: «Прочитайте пары предложений, выделяя силой голоса слова. Определите, где делается более сильное логическое ударение и почему.», «Прочитайте вопросительные предложения, выделяя

повышением голоса слова. Определите, как это изменяет смысл.», «Прочитайте предложение с прямой речью, делая паузы между словами автора и прямой речью.», «Обозначьте графически все интонационные особенности предложения и прочитайте его вслух.».

5. Упражнения на соотнесение интонации со знаками препинания. Примеры заданий: «Прочитайте предложения, делая паузу между подлежащим и сказуемым. Определите, как эта пауза обозначается на письме.», «Прочитайте предложения с интонацией перечисления и интонацией обусловленности. Определите, как при этом меняются знаки препинания.» «Прочитайте предложение и определите его грамматическую структуру, обязательные и авторские знаки препинания, а также соответствующую им интонацию.».

6. Упражнения, предполагающие самостоятельный выбор нужной интонации в соответствии с грамматико-смысловой структурой предложения или его эмоциональным наполнением. Примеры заданий: «Прочитайте про себя предложения и определите, чем они различаются. Прочитайте их вслух с нужной интонацией.» «Прочитайте предложение, меняя интонацию в соответствии со следующим предложением.», «Произнесите фразы, меняя тон речи: равнодушный, радостный, огорченный.», «Прочитайте восклицательные предложения, выбирая нужный тон голоса для выражения различных чувств (почтение, удовольствие, презрение, негодование).».

7. Упражнения, вырабатывающие умение самостоятельно строить фразу с нужной интонацией. Примеры заданий: «Составьте вопросительное предложение, в котором вопрос выражен только интонацией.», «Введите обращение в предложение и прочитайте его несколько раз, меняя место обращения и объясняя, как изменяется интонация.», «Включите вводные слова в диалог, чтобы вежливо выразить просьбу и смягчить отказ. Произнесите фразы с нужной интонацией.» [24].

Опорой для создания упражнений послужил УМК «Brilliant. Английский язык» 7 класс (Ю.А. Комарова, И.В. Ларионова). Данный УМК соответствует ФГОС. Были выбраны темы «Finding information», «Talking about likes and dislikes» из раздела «Culture». Раздел, посвященный культуре англоговорящих стран, наиболее уместен для объяснения интонационных особенностей общения на изучаемом языке. Так как интонация – это важная часть разговорной речи, в упражнениях можно использовать диалоги из УМК, с которыми можно тренировать разговорный английский, а также выбирать фразы из учебника, на примере которых можно объяснить смысл интонации.

Примеры упражнений на практику восходящей интонации в фразах со значением «просьба».

Exercise 1. Listen and choose the correct words. Listen again and repeat with correct intonation.



Teacher	Jack
Hello.	Hello. Music club please.
OK. What's your name?	My first name's Jack, and my surname's Procter.
Can you spell that, please?	Yes, it's P-R-O-C-T-E-R.
Thanks. What's your address?	It's 43, Western Road, (1) ..., N6 1DP.
OK. How old are you?	I'm (2) ...
And what's your phone number?	It's (3) ...
What's your email address?	It's jack.p@email.com.
Thanks! That's all. Here's your card.	Thanks!

Рисунок 23 – Упражнение из учебника

Сначала учитель предлагает послушать предложенный в учебнике диалог (Рисунок 23), который содержит вежливую просьбу. После работы с диалогом (вставка нужных слов, перевод) учитель должен указать на фразу с конструкцией «Can you ...?», спросить, какую функцию она выполняет,

звучала ли она для них вежливо и почему. Потом попросить одного из учеников сказать такую же фразу по-русски, например: «Можете, пожалуйста, передать ручку?» Теперь обращаем внимание обучающихся на разницу в интонациях и объясняем, что эта и подобные фразы могут использоваться в качестве вежливой просьбы в английском языке, и что для англичан характерно использование восходящего тона в просьбах. Для наглядной демонстрации вежливости в таких фразах учитель показывает на слайдах эмодзи (Рисунок 24, Рисунок 25). Такое упражнение будет соответствовать этапу введения знаний и можно выполнить вторую часть предложения и потренировать восходящую интонацию, повторяя за говорящим.



Рисунок 24 – Эмодзи вежливой просьбы 1



Рисунок 25 – Эмодзи вежливой просьбы 2

Exercise 2. Match each polite request in Column A with the appropriate response in Column B. After matching all requests and responses, take turns reading the mini-dialogues aloud, paying special attention to your intonation.

1) Could you please pass the salt?	a. Yes, I can give you a ride. What time do you need to leave?
2) Can you help me with this project?	b. No problem. I'll turn it down right away.
3) Can you lend me your book for a few days?	c. Certainly, you can borrow it. Just let me know when you're done.
4) Can you turn down the music a bit?	d. Sure, no problem at all. Here you go.
5) Can you spell that, please?	e. Absolutely. A – L – Y – O – N – A.
6) Could you let me know the time of the meeting?	f. I'd be glad to. Please hand it over.
7) Can you check this document for me?	g. Of course, I'd be happy to help. What do you need?

Рисунок 26 – Задание на сопоставление диалога

Для объяснения темы вежливой интонации можно также использовать популярные смешные картинки или мемы. Мем – это остроумный или иронический спонтанно приобретающий популярность медиаобъект (картинка, видео и т.д.), который распространяется в Интернете. Можно выделить следующие плюсы применения мемов в качестве средства обучения:

1. Подача разной информации в развлекательной форме;
2. Необычный и креативный образовательный процесс;
3. Сближение учебного коллектива благодаря позитивной атмосфере.

Мем может стать ценным средством обучения, т.к. мем может указывать на культурные особенности, ценности, социальные правила ненавязчиво. Предполагается, что мемы, как и эмодзи, помогут обучающимся лучше запоминать нужную интонацию.

Exercise 3. Match the sentences and the pictures. Then, change impolite requests into polite requests.

1. Could you please pass the salt?
2. Can you help me with this project?
3. Can you lend me your book for a few days?
4. Can you turn down the music a bit?

Учитель объясняет, что в упражнении есть просьбы. Учитель читает фразы с восходящей и нисходящей интонациями. Ученикам предлагается посмотреть на слайд – там будут показаны два мема (Рисунок 27, Рисунок 28). Учитель спрашивает, к какой из картинок относится каждая фраза. Первый мем будет обозначать невежливые просьбы, второй – вежливые просьбы. Ученики должны объяснить свой выбор, на чем они основывались. После чего объясняется разница между интонацией невежливой и вежливой просьб, важность вежливости в английском языке.

Затем, эти же фразы учитель произносит только с невежливой интонацией, задача детей переделать эти фразы на вежливые.



Рисунок 27 – Мем для невежливых просьб

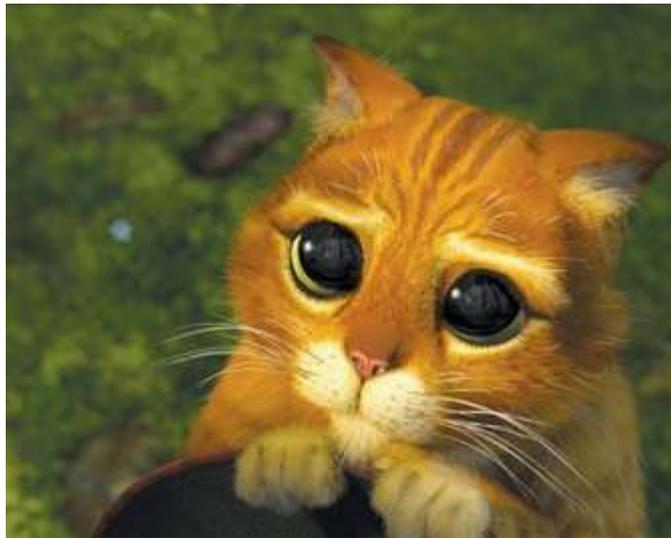


Рисунок 28 – Мем для вежливых просьб

Exercise 4. Make up a dialogue using useful expressions. Take into account correct intonation. Make one polite dialog and one impolite. Partner reacts according to your intonation.

На этапе актуализации знаний ученикам предлагается в парах составить собственный диалог на основе ситуаций из упражнения номер 2. Чтобы обучающиеся помнили, с какой интонацией необходимо произносить просьбу, учителю предлагается вынести на слайд задание, добавив рядом с конструкцией эмодзи, который показывает, что это вежливая просьба, и стрелку вверх, которая будет напоминать ученикам, какая интонация должна использоваться в таком типе высказывания (Рисунок 29). Для лучшего усвоения предлагается составить один вежливый и невежливый диалог, на каждый из которых можно ответить по-разному в зависимости от степени вежливости.



Рисунок 29 – Выражения для построения диалога из учебника

2. Ролевые игры – это один из интерактивных методов обучения, который предполагает моделирование различных ситуаций во время урока. Данная методика широко используется в преподавании иностранных языков. Она не только помогает осваивать новый и закреплять пройденный материал, но и способствует развитию творческих способностей учеников. Для выполнения поставленной задачи можно обращаться к таким ролевым играм, где активно употребляются фразы-просьбы (Рисунок 30).

Exercise 5. Imagine you are a newcomer at school, and the other will be a helpful student. The newcomer will ask for assistance using polite requests starting with "Can you...?" The helpful student will respond politely. After a few minutes, you will switch roles and repeat the role play with new scenarios. Use the plan.

<p>You are a newcomer at school and you don't know anyone, so you are a bit shy. Ask the helpful student everything you want politely.</p> <p>You need:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) The location of your class 2) The helpful student to explain the time when the lunch starts 3) The helpful student to show you your locker 4) The helpful student to help you find the main office <p>Tips for Success:</p> <p>Use polite intonation when making requests.</p>	<p>You are the helpful student. Help the newcomer to know about your school more.</p> <p>You need:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) To smile and be enthusiastic 2) Answer all the questions 3) Say if you can help in any way <p>Tips for Success:</p> <p>Respond in a friendly and welcoming manner.</p>
--	--

Рисунок 30 – Ролевая игра «Новенький в школе»

Таким образом, выбранная модель работы с интонацией английского языка на уроках не мешает продуктивному освоению основной программы, а дополняет её. Для разных этапов работы на уроке описаны варианты возможных упражнений для объяснения, тренировки и закрепления интонации английских просьб в рамках, предложенных тем из УМК «Brilliant. Английский язык» (7 класс). Представленные методы запоминания интонации (наглядные эмодзи, мемы), упражнения на говорение с использованием эмодзи, мемов и ролевых игр соответствуют выбранному этапу обучения английскому как иностранному в рамках примерной рабочей программы ФГОС от 27.09.2021 (основное общее образование, 7 класс).

Выводы по второй главе

В данной главе была представлена практическая часть исследования, которая проходила в 3 этапа. На первом этапе сравнивались интонационные контуры высказываний, в которых реализуется коммуникативная стратегия вежливости, представленных в учебных пособиях английского как иностранного и русского как иностранного. На втором этапе проводился эксперимент с русскоговорящими обучающимися, которые должны были прочитать на диктофон 4 фразы на английском языке (фразы со функциональным значением просьбы и комплименты). На третьем этапе была произведена разработка рекомендаций для преподавателей и заданий, которые могут послужить дополнением к УМК для практики интонационных навыков.

В результате исследования были сделаны следующие выводы:

1. Для интонационной организации предложений, представленных в выборке из учебных пособий, характерна большая степень сближения с кодифицированной нормой, интонация высказываний с функцией «просьба» в английском языке обладает восходящим движением интонационного контура, интонация высказываний с функцией «комплимент» в английском языке обладает нисходяще-восходящим движением интонационного контура, а интонация высказываний с функцией «извинения\благодарности» и «ответа на извинение\благодарность» в английском языке обладает нисходящим движением интонационного контура. Это соответствует стратегии вежливости, свойственной англоязычным культурам.

2. Проанализированные русские высказывания из учебных пособий частично совпадают в интонационном оформлении с английскими фразами – имеют схожие интонационные конструкции, например, нисходящая интонация и ИК-2 в высказываниях с функцией «извинения\благодарности» и «ответа на извинение\благодарность».

Значительное различие замечено в высказываниях с функцией «просьба» и «комплимент». В английских просьбах интонационный контур был восходящий, в то время как русские просьбы произносились с ИК-1, ИК-2, в английских комплиментах интонационный контур был нисходяще-восходящий, в то время как русские комплименты произносились с комбинацией ИК-3 и ИК-1 или с ИК-5.

3. Эксперимент с русскоговорящими подтвердил наличие интерференции как в вопросительных просьбах, так и в просьбах-императивах и комплиментах. В просьбах и комплиментах 80% интонационных рисунков не соответствовало кодифицированной норме английского языка – было использовано нисходящее движение тона.

4. Для английской коммуникации характерна дистанцированность, поэтому просьба, произнесенная с нисходящим тоном (ИК-2 или ИК-1, которые считаются нейтральными в русском языке) будет звучать грубо и невежливо.

Осознанное целенаправленное обучение правилам интонационных особенностей английского языка целесообразно начинать в основной школе, например, в 7 классе, т.к. это будет соответствовать рабочей программе ФГОС от 27.09.2021 для 7 класса, которая подразумевает умение обучающимися не только вести разные виды диалогов по заданной теме, но и использовать отдельные элементы речевого этикета изучаемого языка. На данном этапе обучения предлагается сгладить возможную интерференцию при помощи простых упражнений с использованием наглядных методов (эмодзи, мемы) и ролевых игр, направленных на изучение культурных особенностей просодической системы английского языка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотренные аспекты демонстрируют, что разработка и адаптация коммуникативной стратегии к конкретной ситуации определяется целями и задачами говорящего. Коммуникативная стратегия играет важнейшую роль в организации и регулировании речевого поведения, структурируя его на подчиненные действия, связанные прагматическими целями.

Различные классификации коммуникативных стратегий, предложенные учеными, позволяют систематизировать это явление и углубляют наше понимание его природы и функций. К примеру, классификации Т. А. ван Дейка, О. С. Иссерс, а также модели Дж. Лича и Брауна и С. Ч. Левинсона помогают детализировать и понять разнообразие коммуникативных стратегий. Они выделяют различные типы высказываний, такие как просьбы, извинения и благодарности, где выражены стратегии вежливости.

Интонация, как компонент коммуникативной стратегии вежливости, играет ключевую роль в передаче эмоций, акцентировании внимания и выражении вежливости. Разные интонационные модели в английском и русском языках имеют специфические функции и значения, что влияет на восприятие речевого акта собеседником. Например, в английском языке нисходящий тон часто используется для выражения благодарности и извинений, в то время как восходящий тон применяется для вежливых просьб. В русском языке используются интонационные конструкции ИК-2 и ИК-3 для выражения вежливости. Несмотря на определенные сходства в просодических характеристиках речи в разных языках, культурные и языковые различия существенно влияют на восприятие сообщений.

Основные различия между русской и английской коммуникативными культурами заключаются в подходах к личному пространству, выражению эмоций и установлению межличностных отношений. Английская культура ценит индивидуализм, автономию и эмоциональную сдержанность, тогда

как русская культура акцентирует внимание на коллективизме, искренности и эмоциональной открытости. Понимание этих различий критически важно для эффективного межкультурного общения и улучшения взаимопонимания между представителями различных культур.

Практическая часть исследования включала три этапа: сравнение интонационных контуров высказываний в учебных пособиях, эксперимент с русскоговорящими обучающимися и разработка рекомендаций для преподавателей. В результате были сделаны следующие выводы:

1. Интонационная организация предложений в учебных пособиях соответствует кодифицированной норме, причем интонация английских просьб обладает восходящим движением, комплиментов – нисходяще-восходящим, а извинений и благодарностей – нисходящим. Это соответствует стратегии вежливости англоязычных культур.

2. Русские высказывания из учебных пособий частично совпадают с английскими по интонации, но различия существуют в просьбах и комплиментах. Русские просьбы произносятся с ИК-1 или ИК-2, а комплименты – с комбинацией ИК-3 и ИК-1 или ИК-5, тогда как английские просьбы и комплименты имеют восходящий и нисходяще-восходящий контуры соответственно.

3. Эксперимент подтвердил наличие интерференции в русскоязычных просьбах и комплиментах, где 80% интонационных рисунков не соответствовали кодифицированной норме английского языка.

4. В английской коммуникации характерна дистанцированность, поэтому просьба с нисходящим тоном (ИК-2 или ИК-1) может звучать грубо и невежливо.

Для эффективного обучения интонационным особенностям английского языка рекомендуется начинать целенаправленное обучение в основной школе, например, в 7 классе, согласно ФГОС. Важно сглаживать интерференцию с помощью простых упражнений, наглядных методов и

ролевых игр, направленных на изучение культурных особенностей просодической системы английского языка.

Данное исследование выявило ключевые различия в интонационных моделях вежливости между русским и английским языками, однако для более полного понимания процессов межкультурной коммуникации требуется дальнейшее изучение. В перспективе целесообразно:

1. Расширить экспериментальную базу исследования, включив большее количество участников разных возрастных групп и уровней владения языком.

2. Исследовать влияние других просодических характеристик, таких как тембр и громкость, на восприятие вежливости в разных культурах.

3. Рассмотреть влияние межкультурных различий на восприятие невербальных аспектов коммуникации, таких как жесты и мимика, в сочетании с интонацией.

4. Разработать и апробировать более комплексные методики обучения интонационным особенностям, учитывающие межкультурные различия, с целью улучшения навыков межкультурной коммуникации у учащихся.

5. Исследовать адаптационные стратегии билингвов и полилингвов, которые используют несколько языков, и их способность переключаться между интонационными моделями разных языков в зависимости от контекста.

6. Провести сравнительный анализ интонационных моделей вежливости в других языковых парах, чтобы выявить универсальные и уникальные аспекты просодической организации высказываний.

Таким образом, дальнейшие исследования могут значительно обогатить наше понимание межкультурной коммуникации и способствовать разработке эффективных методов обучения интонационным особенностям иностранных языков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Балашова Л. В. Вербальная коммуникация и ее отражение в идиоматике русского языка / Л. В. Балашова // Прямая и непрямая коммуникация: Сб. науч. статей. – Саратов : Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 2003. – С. 93—108. – ISBN 978-5-67890-123-4.
2. Бенвенист Э. Общая лингвистика [Текст] / Э. Бенвенист. – Москва : Прогресс, 1974. – 446 с. – ISBN 978-5-397-00968-3.
3. Бердяев Б. А. Судьба России: Опыты по психологии войны и национальности / Б. А. Бердяев. – Москва : Философское общество СССР, 1990. – 240 с. – ISBN 978-5-23478-009-2.
4. Брызгунова Е. А. Звуки и интонация русской речи [Текст] / Е. А. Брызгунова. – Москва : Русский язык, 1977. – 194 с. – ISBN 978-5-89123-987-6.
5. Брызгунова Е. А. Интонация / Е. А. Брызгунова, Н. Ю. Шведова // Русская грамматика. – Москва : Наука, 1980. – С. 96-122. – ISBN 978-5-34512-876-3.
6. Василина В. Н. Понятия стратегии и тактики в прагмалингвистике / В. Н. Василина // Вестник МГЛУ. Серия 1. Филология. – 2006. – Т. 21, № 1. – С. 21-27. – ISSN 3456-7890.
7. Василина В. Н. Стратегии и тактики в диалогическом дискурсе / В. Н. Василина // V Степановские чтения. Язык в современном мире. На материале романо-германских и восточных языков. Материалы докладов и сообщений Международной конференции, Москва, 19–20 апреля 2005 г. – Москва : Изд-во РУДН, 2005. – С. 423-424. – ISBN 978-5-90123-456-9.
8. Веретенкина Л. Ю. Стратегия, тактика и приемы манипулирования / Л. Ю. Веретенкина // Лингвокультурологические проблемы толерантности. Тезисы докладов Международной научной конференции (Екатеринбург, 24-26 октября 2001 г.) – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2001. – С. 177-179. – ISBN 978-5-01234-567-0.

9. Виссон Л. Русские проблемы в английской речи. Слова и фразы в контексте двух культур. Пер. с англ. / Л. Виссон. – Москва : Р.Валент, 2003. – 192 с. – ISBN 978-5-93439-120-2.
10. Воробьев В. В. Лингвокультурология : (Теория и методы) / В. В. Воробьев. – Москва : Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 1997. – 331 с. – ISBN 978-5-45612-890-5.
11. Дейк Т. А. ван. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. / Т. А. ван. Дейк. – Москва : Книжный дом «ЛАБРОКОМ», 2013. – 352 с. – ISBN 978-5-9710-9328-2.
12. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. ван. Дейк. – Москва : Прогресс, 1989. – 311 с. – ISBN 978-5-34567-890-4.
13. Дементьев В. В. Когнитивная генристика: внутрикультурные речезанровые ценности / В. В. Дементьев, В. В. Фенина // Жанры речи: Сб. науч. ст. – Саратов : Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 2005. – С. 5-34. – ISBN 978-5-90123-456-8.
14. Дементьев В. В. Проблемы непрямой коммуникации / В. В. Дементьев // Прямая и непрямая коммуникация. – Саратов : Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 2003. – С. 5-16. – ISBN 978-5-89012-345-7.
15. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Москва : Лки, 2018. – 284 с. – ISBN 978-5-382-00698-7.
16. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В. И. Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 477 с. – ISBN 5-88234-552-2.
17. Касьянова К. О. О русском национальном характере / К. О. Касьянова. – Москва : Академический проспект, 2003. – 560 с. – ISBN 5-8291-0203-X.
18. Клаузевиц К. фон О войне / К. фон Клаузевиц. – Москва : Эксмо, 2007. – 864 с. – ISBN 978-5-699-24697-7.

19. Ключев Е. В. Речевая коммуникация: Успешность речевого взаимодействия : Учеб. для ун-тов и ин-тов пособие / Е. В. Ключев. – Москва : РИПОЛ Классик, 2002. – 320 с. – ISBN 978-5-23456-789-3.
20. Комарова Ю. А. Brilliant English Английский язык / Ю. А. Комарова, И. В. Ларионова, Ж. Перретт. – Москва : Русское слово, 2014. – 164 с. – ISBN 978-5-00007-694-1.
21. Коменский Я.А. Избранные педагогические сочинения / Я.А. Коменский, под ред. А. И. Пискунова. – Москва : Педагогика, 1982. – 440 с. – ISBN 978-5-45612-890-5.
22. Копнина Г. А. Речевое манипулирование : учебное пособие пособие / Г. А. Копнина. – Москва : Флинта, 2018. – 170 с. – ISBN 978-5-9765-0060-0.
23. Красных В. В. Основы психолингвистики и теории коммуникации: Курс лекций [Текст] / В. В. Красных. – Москва : ИТДГК «Гнозис», 2001. – 270 с. – ISBN 978-5-56789-012-6.
24. Ладыженская Т. А. Методика развития речи на уроках русского языка / Т. А. Ладыженская. – Москва : «Просвещение», 1991. – 249 с. – ISBN 5-09-003178-9.
25. Ларина Т. В. Англичане и русские: Язык, культура, коммуникация / Т. В. Ларина. – Москва : Языки славянских культур, 2013. – 134 с. – ISBN 978-5-34512-876-3.
26. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций [Текст] / Т. В. Ларина. – Москва : Языки славянских культур, 2009. – 512 с. – ISBN 978-5-99876-234-1.
27. Лич Дж. Вежливость: Запад и Восток / Дж. Лич, Т. В. Ларина // Russian Journal of Linguistics. – 2014. – № 4. – С. 9-34. – ISSN 5678-9012.
28. Лурия А. Р. Язык и сознание / А. Р. Лурия, Под ред. Е. Д. Хомской. – Москва : Изд-во МГУ, 2019. – 336 с. – ISBN 978-5-4461-1325-5.

29. Михалева О. Л. Политический дискурс: специфика манипулятивного воздействия. / О. Л. Михалева. – Москва : Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2009. – 256 с. – ISBN 978-5-397-00227-1.

30. Примерная рабочая программа основного общего образования Английский язык (для 5-9 классов образовательных организаций): одобрена решением федерального учебно-методического объединения по общему образованию, протокол 3/21 от 27.09.2021 [Электронный ресурс]. – Москва : 2021 – 108 с. – URL: <https://fgosreestr.ru/uploads/files/6897ed6441a220ff20a73833d4395afa.pdf> (дата обращения: 30.04.2024)

31. Прохоров Ю. Е. Русские: коммуникативное поведение / Ю. Е. Прохоров, И. А. Стернин. – Москва : ФЛИНТА, 2007. – 328 с. – ISBN 978-5-89349-812-7.

32. Светозарова Н. Д. Интонационная система русского языка [Текст] / Н. Д. Светозарова. – Ленинград : Изд-во ЛГУ, 1982. – 175 с. – ISBN 978-5-77654-789-0.

33. Сергеева А. В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность / А. В. Сергеева. – Москва : Наука, 2004. – 382 с. – ISBN 978-5-78901-234-6.

34. Сорокин Ю. А. Этнические формы культуры: сознание и модусы его вербальной репрезентации (компаративные цепочки) / Ю. А. Сорокин // Лингвокогнитивные проблемы межкультурной коммуникации. – Москва : 1997. – С. 21-36. – ISBN 978-5-56789-876-1.

35. Степанов Ю. С. Альтернативный мир, дискурс, факт и принцип причинности / Ю. С. Степанов // Язык и наука конца XX века. – Москва : Институт языкознания РАН, 1995. – С. 35-73. – ISBN 5-7281-0018-X.

36. Ушинский, К. Д. Собрание сочинений / К. Д. Ушинский. – Москва : Издательство Академии педагогических наук РСФСР, 1948. – 732 с. – ISBN 978-5-98765-432-1.

37. Фенина В. В. Речевые жанры small talk и светская беседа в англо-американской и русской культурах : специальность 10.02.19 : автореферат диссертации на соискание кандидата филологических наук / Фенина Виктория Владимировна. – Саратов, 2005. – 253 с.
38. Фенина В. В. Светское общение в представлении носителей русского языка / В. В. Фенина. – Саратов : Научная книга, 2004. – 133-139 с. – ISBN 978-5-78912-456-8.
39. Фуко М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности / М. Фуко. – Москва : Магистериум, 1996. – 448 с. – ISBN 978-5-45678-901-5.
40. Чернышов С. И. Поехали! Русский язык для взрослых. Начальный курс: учебник. Часть 1.1 / С. И. Чернышов, А. В. Чернышова. – Санкт-Петербург : Златоуст, 2021. – 176 с. – ISBN 978-5-907123-06-9.
41. Чернышов С. И. Поехали! Русский язык для взрослых. Начальный курс: учебник. Часть 1.2 / С. И. Чернышов, А. В. Чернышова. – Санкт-Петербург : Златоуст, 2021. – 176 с. – ISBN 978-5-907123-07-6.
42. Шмелев А. Д. Русская языковая модель мира. Материалы к словарю / А. Д. Шмелев. – Москва : Языки славянской культуры, 2002. – 224 с. – ISBN 978-5-54321-876-0.
43. Asher J. The Longing / J. Asher. – London : Harper Collins Publishers, 1997. – 270 с. – ISBN 978-5-23451-023-9.
44. Bolinger D. Intonation and Its Uses: Melody in Grammar and Discourse / D. Bolinger. – Stanford : Stanford University Press, 1989. – 470 с. – ISBN 978-0-80471-535-5.
45. Brazil D. Pronunciation for Advanced Learners of English / D. Brazil. – Cambridge : Cambridge University Press, 1994. – 152 с. – ISBN 978-0-521-38798-9.
46. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Usage (Studies in Interactional Sociolinguistics 4) / P. Brown, S.C. Levinson. – Cambridge : Cambridge University Press, 1987. – 345 с. – ISBN 978-0521313551.

47. Crystal D. *How Language Works* / D. Crystal. – London : Penguin Books, 2006. – 400 с. – ISBN 978-0141015521.
48. Gimson A. C. *An Introduction to the Pronunciation of English* (second edition) / A. C. Gimson. – London : Edward Arnold, 1970. – 336 с. – ISBN 978-0713155747.
49. Gimson A. C. *An Introduction to the Pronunciation of English 4th Edition* / A. C. Gimson. – London : Edward Arnold, 1989. – 364 с. – ISBN 978-0-713-16588-3.
50. Gladkova A. *The journey of in another language* / A. Gladkova // *Translating Lives: Living with two languages and cultures*. – St Lucia : University of Quænsland, 2007. – С. 139-149. – ISBN 978-5-98765-432-1.
51. Goffman E. *On Face Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction* / E. Goffman // *Communication in Face-to Face Interaction*. – Harmondsworth : Penguin, 1972. – С. 319-346. – ISBN 978-5-89123-987-6.
52. Infographic: 92% Of World's Online Population Use Emojis [Электронный ресурс] – URL: <https://www.adweek.com/digital/report-92-of-online-consumers-use-emoji-infographic/> (дата обращения 10.05.2024)
53. Leech G. N. *Meaning and the English Verb* / G. N. Leech. – London : Pearson Education, 2004. – 167 с. – ISBN 978-0-582-78457-4.
54. Loveday L. *Pitch, politeness and sexual role: An exploratory investigation into the pitch correlates of English and Japanese politeness formulae.* / L. Loveday // *Language and Speech*. – 1981. – Т. 1, № 24. – С. 71 - 89. – ISSN 0023-8309.
55. O'Connor J. D. *Intonation of Colloquial English. A practical handbook, second edition* [Текст] / J. D. O'Connor, G. F. Arnold. – London : Longman Group, 1973. – 288 с. – ISBN 978-5-23467-098-4.
56. Pell M. D. *Reduced sensitivity to prosodic attitudes in adults with focal right hemisphere brain damage.* / M. D. Pell // *Brain and Language*. – 2007. – № 101. – С. 64-79. – ISSN 4567-8901.

57. Vlčková-Mejvaldová J. Prozodie, cesta i mříž porozumění: Experimentální srovnání příznakové prozodie různých jazyků. / J. Vlčková-Mejvaldová. – Praha : Karolinum, 2006. – 203 c. – ISBN 978-8-0246-1266-9.
58. Volín J. Extrakce základní hlasové frekvence a intonační gravitace v češtině / J. Volín // Naše řeč. – 2009. – T. 5, № 92. – C. 227-239. – ISSN 5678-9012.
59. Wells J. C. English Intonation: An Introduction [Текст] / J. C. Wells. – Cambridge : Cambridge University Press, 2006. – 278 c. – ISBN 978-5-87356-012-3.
60. Wells J. C. English intonation: an introduction. / J. C. Wells. – Cambridge : Cambridge University Press, 2006. – 276 c. – ISBN 978-0-52168-380-7.
61. Wierzbicka A. Cross-cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction. / A. Wierzbicka. – Berlin : Mouton de Gruyter, 1991. – 502 c. – ISBN 978-3-1101-776-9-5.
62. Wierzbicka A. Russian Cultural Scripts: The Theory of Cultural Scripts and its Applications. / A. Wierzbicka // ProQuest Psychology Journals. – 2002. – T. 4, № 30. – C. 401-432. – ISSN 3456-7890.
63. Wierzbicka A. Semantics, culture, and cognition: Universal human concepts in configurations / A. Wierzbicka. – N. Y. : Oxford University Press, 1992. – 487 c. – ISBN 978-0-19507-326-3.
64. Wierzbicka, A. Understanding cultures through their key words: English, Russian, Polish, and Japanese. / A. Wierzbicka. – N. Y. : Oxford University Press, 1997. – 328 c. – ISBN 978-0-19508-836-6.