



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

ФАКУЛЬТЕТ Иностранных языков
КАФЕДРА Английской филологии

Специфика коммуникативного поведения человека в ситуациях спора

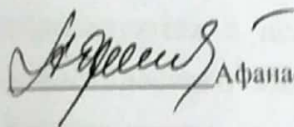
Выпускная квалификационная работа по направлению

44.04.01 Педагогическое образование
код, направление


Направленность программы
Языковое образование (английский язык)

Форма обучения заочная

Проверка на объем заимствований:
49,89 % авторского текста
Работа рекоменд к защите
рекомендована/не рекомендована
«25» февраля 2022г.
зав. кафедрой английской филологии


Афанасьева О. Ю.

Выполнила:
Студентка группы ЗФ-303-215-2-1
Страмауэ Анастасия Сергеевна
Научный руководитель:
доктор педагогических наук, доцент,
заведующий кафедрой английской
филологии Афанасьева Ольга Юрьевна


Афанасьева О. Ю.

Челябинск

2022 год

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ	7
1.1 Понятие «коммуникация»	7
1.2 Теоретические аспекты вербальной и невербальной коммуникации....	10
1.2.1 Понятие вербальной коммуникации	10
1.2.2 Понятие невербальной коммуникации	12
1.3 Понятие «коммуникативное поведение» человека.....	14
1.4 Понятие «коммуникативная ситуация»	17
1.5 Коммуникативная ситуация «спор»	18
ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ	25
ГЛАВА 2. ЯЗЫКОВАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СИТУАЦИИ «СПОР»	27
2.1 Коммуникативная ситуация бытового спора	27
2.2 Языковые способы репрезентации вербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора	31
2.3 Языковые способы описания невербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора	35
2.4 Понятие «эффективный спор»	41
ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ	50
ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ У ОБУЧАЮЩИХСЯ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В СИТУАЦИЯХ СПОРА	53
ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	65

ВВЕДЕНИЕ

Изучение коммуникации, ее типов, функций и свойств всегда вызывало интерес лингвистов и представителей других гуманитарных наук. В настоящее время проблемы коммуникации находятся в центре внимания исследователей разных областей знания. Полученные знания позволяют углубить представления о специфике коммуникативного взаимодействия людей, об особенностях коммуникативного поведения.

Настоящее диссертационное исследование посвящено рассмотрению спора как формы коммуникативного взаимодействия. Ситуация спора, являясь неотъемлемой частью нашей коммуникативной практики, подразумевает использование как вербальных средств коммуникации, так и невербальных знаков. Поэтому целесообразно рассматривать данную ситуацию коммуникативного поведения человека с учетом вербальной и невербальной составляющих.

Актуальность исследования обусловлена тем, что коммуникативная ситуация «спор» как форма взаимодействия людей представляет особую значимость для решения задач межличностного и межкультурного общения.

Объектом исследования выступает коммуникативное поведение человека в ситуациях спора.

Предметом исследования являются языковые средства репрезентации коммуникативного поведения человека в ситуациях спора в англоязычных художественных текстах.

Цель исследования заключается в выявлении и классификации средств репрезентации коммуникативного поведения человека в ситуации спора. В соответствии с поставленной целью решается ряд **задач**, направленных на достижение заданной цели, а именно:

- 1) изучить и проанализировать научную литературу по теме исследования, уточнить его категориально-понятийный аппарат;

- 2) сформировать корпус примеров из англоязычной художественной литературы;
- 3) выявить языковые способы репрезентации вербального коммуникативного поведения человека в ситуации спора;
- 4) определить языковые способы описания невербального коммуникативного поведения человека в ситуации спора;
- 5) сформулировать понятие «эффективный спор» и выявить способы достижения эффективности спора;
- 6) изучить возможности применения результатов исследования в образовательном процессе в основной общей школе.

В рамках исследования были использованы следующие **методы**: метод анализа теоретической литературы, метод сплошной выборки, метод коммуникативно-прагматического анализа, метод контекстуального анализа, процедуры математической обработки результатов исследования.

Теоретической базой исследования являются работы отечественных и зарубежных ученых в области теории коммуникации, теории и практики дискурса, работы, посвященные проблемам речевого воздействия, вербальной и невербальной коммуникации (М. Аргейл, Г. Бройнинг, Д. П. Гавра, В. Б. Кашкин, Г. Е. Крейдлин, В. П. Морозов, С. И. Поварнина, Г. Г. Почепцов, И.А. Стернин, Э. Сепир и др.).

Материалом исследования являются художественные тексты англоязычных авторов общим объемом 4142 страницы, включающие 98 контекстов ситуации спора.

Теоретическая значимость исследования определяется тем, что изучение коммуникативного поведения человека в ситуациях спора вносит вклад в понимание механизма осуществления эффективного общения, а также в изучение проблем межличностной коммуникации на английском языке.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее результаты могут найти применение в высшей школе в курсе стилистики

английского языка, теории перевода, теории и практики межкультурной коммуникации, на практических занятиях по английскому языку, а также в образовательном процессе в основной общей школе.

Научная новизна исследования заключается в том, что в данной работе:

1) представлены способы языковой репрезентации коммуникативного поведения человека в ситуациях спора на материале англоязычных художественных текстов;

2) выявлены возможности интеграции результатов исследования в образовательный процесс основной общей школы.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Спор представляет собой коммуникативную ситуацию, в рамках которой происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны.

2. Коммуникативная ситуация «спор» вербализуется в текстах художественной литературы в персонажной и авторской речи.

3. Языковые способы репрезентации вербального поведения коммуникантов в ситуации спора преимущественно представлены синтаксическими средствами в персонажной речи.

4. Невербальное коммуникативное поведение в ситуации спора репрезентируется языковыми единицами, описывающими фонационные и миремические невербальные компоненты в авторской речи.

5. Под эффективным спором мы понимаем такой спор, который может считаться завершенным, где его участники достигли преследуемых целей и убедили друг друга в своих намерениях, используя при этом приемы и методы, отличающиеся лексическими и синтаксическими особенностями.

6. Результаты исследования могут быть использованы в

образовательном процессе в основной общей школе с целью формирования у обучающихся иноязычной коммуникативной компетенции, а именно умений и навыков вербального поведения в ситуациях спора.

Сделать вывод о **достоверности результатов проведенных исследований** позволяют его теоретическая база, репрезентативность фактического языкового материала, а также релевантность выбранных методы исследования.

Работа прошла **апробацию** в следующих сборниках научных статей:

1. «Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы». Сборник статей Международной научно-практической конференции 12.01.2022 г.

2. «Научное исследование как основа инновационного развития общества». Сборник статей Международной научно-практической конференции 27.11.2021 г.

Структура работы. Диссертация включает: введение, три главы с выводами, заключение, список использованных источников. Во введении обосновывается актуальность диссертации, ставятся цели и задачи исследования, определяется его предмет и объект, отмечаются новизна работа, ее практическая и теоретическая ценность, представлены сведения о материале, на котором основано исследование, формулируются положения, выносимые на защиту, и описывается структура диссертации. В первой главе излагаются теоретические основы исследования, уточняются основные понятия. Во второй главе представлен анализ коммуникативного поведения человека в ситуациях спора. В третьей главе предлагаются возможности применения результатов исследования в образовательном процессе в основной общей школе. Каждая глава заканчивается выводами. В заключении приводятся результаты проведенного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1 Понятие «коммуникация»

Термин «коммуникация» (от лат. *communicatio* – «делаю общим, связываю») появился в научной литературе в начале XX века. В настоящее время он имеет множество интерпретаций.

В лингвистическом энциклопедическом словаре дается следующее определение: «коммуникация – общение, обмен, мыслями, сведениями, идеями и т. д., специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательной и трудовой деятельности. В коммуникативной функции язык проявляет свою орудийно-знаковую сущность, благодаря чему коммуникация становится важнейшим механизмом становления индивида как социальной личности, проводником установок данного социума, формирующих индивидуальные и групповые установки» [26, с. 240].

В словаре С. Ожегова дано следующее определение коммуникации. Коммуникация – это «связь, сообщение (в самом широком смысле), информационное взаимодействие между объектами и субъектами. Коммуникация между людьми составляет специальную область человеческой деятельности, направленную на взаимный обмен мыслями, обеспечение взаимопонимания и согласованных действий» [36, с. 237].

Вопросами понятий «коммуникация» занимались такие ученые как Н. А. Асадулаева, Дж. Брунер, Л. С. Выготский, В. М. Григорьев, А. Г. Ружская, А. Г. Самохвалова, Е. О. Смирнова, Р. М. Хаертдинова и др. [8]. На сегодняшний день существует большое количество учебных пособий, монографий, статей по теории коммуникации.

Практически каждый исследователь, занимающийся или занимавшийся изучением вопроса коммуникации, ссылается в своей работе на статью Э. Сепира «Коммуникация». Э. Сепир делает акцент на том, что «для формирования общества, его объединений и подразделений, а также для обеспечения взаимопонимания между его членами необходимы какие-

то процессы коммуникации» [45, с. 210]. Исследователь указывает и на то, что коммуникация – это «составная часть (явная или неявная) любого акта социального поведения». В статье рассматриваются такие первичные коммуникативные процессы как имитация публичного поведения, жестикуляция, язык и социальный намёк. Автор также отмечает, что основным барьером для коммуникации выступает разнообразие языков в мире [45, с. 211-215].

Существует множество определений термина «коммуникация». Рассмотрим некоторые из них.

Коммуникации – это «процессы перекодировки вербальной в невербальную сферы и наоборот». [42, с. 14].

Исследователи описывают коммуникацию как «процесс, по меньшей мере, между двумя людьми, который начинается, когда один человек хочет общаться с другим. Коммуникация возникает в качестве мысленных образов внутри человека, который желает передать эти изображения другому человеку. Мысленные образы могут включать в себя идеи, мысли, фотографии и эмоции» [11].

Некоторые авторы толкуют коммуникацию как «обмен мыслями, знаниями, чувствами, действиями» [21, с. 12-13].

Коммуникация – это процесс обмена информацией, который включаетв себя:

- отправителя и получателя (субъект коммуникации),
- способ коммуникации,
- передаваемую информацию (объект коммуникации).

Функция коммуникации заключается в передаче и принятии информации. Поскольку информационные процессы в современном мире определяют большую часть нашей жизни, эта функция играет важную роль в межличностных отношениях. Здесь, человек, который передает информацию, является коммуникатором, а человек, воспринимающий её, – реципиентом [9].

Коммуникация включает в себя передачу вербальных и невербальных сообщений. Можно говорить о том, что вербальная коммуникация для человека является основной, так как для человека это универсальный способ передачи информации. К числу вербальных средств относится устная и письменная разновидности языка. Невербальные средства подразделяются на: первичные языки (мимика, система жестов, пантомима и т.п.) и вторичные языки (языки программирования, азбука Морзе, музыкальная нотация и т.п.) [60].

Как видим, в литературе содержится разноаспектное описание коммуникации, приводятся различные определения этого понятия. Однако цели нашего исследования требуют четкого определения его терминологического аппарата. Наиболее полно понятие «коммуникация» на наш взгляд раскрывается в работах Д. П. Гавры. Коммуникация – это «эффективное синхронное и диахронное взаимодействие субъектов из мира живой природы, способных к автономному поведению, которое возникает в результате обмена между одним субъектом (источником) и другим (получателем) информацией, имеющей смысл для обоих субъектов» [9, с. 67]. Данное определение рассматриваем как широкое, так как субъекты коммуникации здесь и люди, и животные.

Также для целей нашего исследования определим следующие термины.

Коммуниканты – говорящий (пишущий) и слушающий (читающий).

Коммуникативное действие – «единица описания коммуникативного поведения, отдельное типовое высказывание, комбинация вербальных и невербальных сигналов в рамках того или иного коммуникативного параметра» [48, с. 110].

Коммуникативный акт – это «однократное завершённое коммуникационное взаимодействие, в ходе которого применительно к одному дискретному и завершённому сообщению завершились процессы его создания, отправки и получения» [9, с. 85].

Таким образом, необходимо отметить следующее.

Коммуникация опосредуется знаками и знаковыми системами, психологическими предрасположенностями (установками, эмоциональными состояниями, чертами личности, бессознательными конфликтами, социальными познаниями и т.д.), изменяемыми возникающими эффектами социального взаимодействия (которые могут включать эффекты медиатехнологий и институтов, а также межличностное влияние). Понятие «коммуникация» содержит в себе обмен мыслями и информацией в форме сигналов.

На основе всего вышесказанного сформулируем понятие коммуникации, которое возьмем за основу для целей нашего исследования. Коммуникация – это эффективное взаимодействие социальных субъектов (людей и/или их общностей), включающее в себя вербальные и невербальные компоненты, и возникающее в результате обмена между одним субъектом (источником) и другим (получателем) информацией. Данное определение имеет более узкое значение и в полной мере отвечает целям нашего исследования.

1.2 Теоретические аспекты вербальной и невербальной коммуникации

1.2.1 Понятие вербальной коммуникации

Вербальная коммуникация в качестве знаковой системы применяет систему фонетических знаков, то есть человеческую речь.

Говоря о вербальной коммуникации, можно привести слова М. Монтеня: «Дар речи – одна из самых удивительных и самых человеческих способностей. Мы настолько привыкли пользоваться этим чудесным даром природы, что даже не замечаем, насколько он совершенен, сложен и загадочен. У человека рождается мысль. Чтобы передать ее другому, он произносит слова. Неудивительно ли, что акустическая волна, рожденная

голосом человека, несет в себе все оттенки его мыслей и чувств, достигает слуха другого человека, и тотчас мысли и чувства становятся доступными этому человеку, он постигает их потаенный смысл и значение» [33, с.152].

При передаче информации с помощью речи менее всего теряется смысл сообщения, именно поэтому она является универсальным средством коммуникации (при условии высокой степени общности понимания ситуации всеми участниками коммуникативного процесса) [54].

К вербальным средствам коммуникации относятся:

- письменная и устная речь – участвуют в производстве текста (процесс передачи информации);
- слушание и чтение – участвуют в восприятии текста, заложенной в нем информации.

Благодаря речи в процессе говорения коммуникатор кодирует, а в процессе слушания реципиент декодирует полученную информацию [15].

Выделяют правила успешной вербальной коммуникации. Так немецкий филолог, исследователь Г. Бройнинг выделил следующие правила благоприятного проведения речевой коммуникации:

1. Конструкция предложения влияет на понимание Вашего высказывания. Длинные предложения затрудняют понимание, так как сложные грамматически не ясны.

2. Короткие предложения (8-15 слов) – это точные и действенные высказывания, так как состоят из законченных мыслей. Короткие предложения всегда наглядны.

3. Качество и количество словаря усиливают влияние высказывания. Пассивный словарь (слова, которые может использовать память) состоит в зависимости от образования из 3000-5000 слов. Активный словарь (слова, которыми пользуются при спонтанной речи) состоит из 3000-12000 слов.

4. Рекомендуется чаще использовать в речи глаголы, а не существительные. Глаголы придают высказыванию наглядность,

существительные – большей частью, смысловое значение, которое часто бывает абстрактным. По возможности нужно обходиться без прилагательных, так как они слишком личные.

5. Глагол становится более живым, если в своем высказывании использовать активную форму, а не пассивную. Пассив воздействует безлично, создает дистанцию между партнерами и несет эмоциональную нагрузку.

6. Дистанционно и безлично действуют формулировки «согласно этому можно понять, что...», а также высказывания, содержащие большие числа. Сослагательное наклонение типа «Я бы сказал...», «Я бы полагал...», «Я должен...» – не выражает решительного поступка, а скорее создает дистанцию между собеседниками.

7. Серьезная проблема возникает тогда, когда партнер не до конца понимает или иначе истолковывает смысл слова или высказывания, который Вы в них вкладываете. Значение сказанного слова партнер либо расширяет, либо сужает. Чем абстрактнее понятие, тем многозначнее можно его интерпретировать. Часто нужно уже в начале разговора разъяснить собеседнику, что понимается под тем или иным понятием [4, с. 87-90].

Однако, следует отметить, что процесс коммуникации оказывается неполным без невербальных средств общения. Несмотря на то, что речь является универсальным средством общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, а включение это обязательно дополняется употреблением неречевых (знаковых) систем.

1.2.2 Понятие невербальной коммуникации

Невербальная коммуникация – это обмен невербальными сообщениями и их интерпретация. Выделяют следующие виды невербальных компонентов коммуникации: жестовые, мимические, пантомимические, тактильные, миремические (взгляд), проксеменные (расстояние), фонационные (высота, громкость, ритм голос), респираторные

(вздых), физиологические (изменение цвета лица, слезоотделение, дрожь) виды НВК [60].

Большинство исследователей приходят к выводу, что вербальная коммуникация предназначена для обмена информацией, невербальная используется в качестве передачи эмоций [32, 34, 60].

Невербальная коммуникация играет множество ролей:

1) повтор актуальной речевой информации (например, показывать пальцем, глазами);

2) противоречие между жестами и кинетическим поведением (например, улыбка не всегда сопровождает дружелюбное высказывание, а допускается как проявление издевки);

3) замещение речевого высказывания (например, кивок, приложить палец к губам);

4) усиление или подчеркивание компонентов речи (например, показать фигу);

5) дополнение речи в смысловом отношении (например, показать кулакв значении пригрозить);

6) регулятор речевого общения, средство поддержания общения (например, повторяющийся кивок одобрения) [24, с. 243-258].

Поскольку развитие вербальных и невербальных средств коммуникации происходит в постоянном взаимодействии, следует отметить, что они регулируются одними и теми же социальными нормами [9, с. 85].

Невербальная коммуникация содержит целый ряд особенностей, отличающих ее от вербальной коммуникации. Что позволяет выделить ее в особый информационный канал общей системы коммуникации.

Выделяют следующие особенности невербальной коммуникации:

1) полисенсорная природа, т.е. реализация ее одновременно через разные органы чувств;

2) эволюционно-историческая древность по сравнению с

вербальной речью;

- 3) независимость от семантики речи;
- 4) значительная произвольность и подсознательность;
- 5) независимость от языковых барьеров;
- 6) особенности акустических средств кодирования [34, с. 131-133].

Суммируя вышесказанное, следует отметить, что при помощи невербальных средств коммуникант может выражать свое отношение к окружающей обстановке, к собеседнику, к ситуации, давать подсказки, намеки, дополнительную информацию и смысл сверх устного сообщения, что помогает лучше понять собеседника, мотивы и причины его поведение.

Таким образом, невербальная коммуникация играет важную роль в общении, помогает усилить или изменить то, что было сказано вербально, передать эмоции, сделать процесс коммуникации эффективнее и продуктивнее.

1.3 Понятие «коммуникативное поведение» человека

Подробно понятие «коммуникативное поведение» трактуется в работах И. А. Стернина, который впервые ввел термин в науку. Исследователь определяет коммуникативное поведение как совокупность коммуникативных норм и традиций, которые общеприняты (и соблюдаются) определенной группой людей. Другими словами, лингвист придерживается предписывающего подхода, утверждая, что коммуникативное поведение может быть описано в терминах норм и правил, и, следовательно, мы можем охарактеризовать коммуникативное поведение как соблюдение норм или отклонение от них.

Выделяют следующие нормы коммуникативного поведения:

1. *Общекультурные.* Свойственны всем культурам мира, отражают общепринятые правила культурного общения и речевого этикета (например: прощание, приветствие, обращение извинение и т.п.)
2. *Групповые.* Свойственны субкультурам, профессиональным

культурам, социальным группам.

3. *Ситуативные.* Зависят от ситуации (например: тема общения, общение мужчины и женщины в разных культурах, ограничение по статусу).

4. *Индивидуальные.* Отражают коммуникативный опыт отдельного индивида [49, с. 279-282].

Термин «коммуникативное поведение» является более широким, по сравнению с понятием «речевое поведение», так как включает в себя и вербальное (речевое), и невербальное (неречевое) самовыражение коммуникантов. Именно поэтому для целей нашего исследования мы рассматривает термин «коммуникативное поведение».

Вербальное коммуникативное поведение осуществляется согласно правилам и традициям речевого общения в определенных условиях коммуникации. Это этикетные формулы, темы общения, принятые в определенных ситуациях, набор и последовательность фрагментов общения в разных ситуациях, продолжительность общения в разных условиях, соблюдение временных рамок развертывания темы и сами эти рамки для различных ситуаций, интервалы общения различных групп людей.

Невербальное коммуникативное поведение рассматривается как совокупность норм, регламентирующих требования к используемым в процессе общения невербальным сигналам (жестам, мимике, взгляду, позам, движению, физическому контакту, дистанции, выбору места общения и др.). В процессе межкультурной коммуникации невербальное общение является ее составной частью и взаимосвязано с вербальным общением [49, с. 282].

Также выделяют следующие модели описания коммуникативного поведения:

1. *Ситуативная модель* описывает коммуникативного поведения в рамках стандартных коммуникативных ситуаций (прощение, приветствие, извинение и т.п.) и коммуникативных сфер.

2. *Аспектная модель* описывает коммуникативного поведения в рамках выделенных исследователем аспектов (вербальный и невербальный).

3. *Параметрическая модель* – это системное описание коммуникативного поведения на основе некоторой заданной исследователем совокупности параметров и признаков, коммуникативных факторов, по которым можно описать коммуникативное поведение любого народа [49, с. 285-287].

Существуют определенные коммуникативные нормы (правила, обязательные для выполнения) и коммуникативные традиции (правила необязательные для выполнения, но которых придерживаются большинство людей) характерные для коммуникативного поведения [17].

Коммуникативное поведение включает в себя следующие компоненты:

- психологические (намерение, цель, которые определяют, что и зачем хочет сказать автор высказывания);
- социально-ролевые (ситуативные, статусные роли участников коммуникации).

Коммуникативное поведение человека (или группы людей) включает лингвистический аспект (выбор слов, синтаксис, тон голоса, акценты т. д.) и прагматический (коммуникативная тактика, правила этикета, невербальное общение и т.д.). Оба аспекта взаимосвязаны и взаимозависимы [42].

Подводя итог вышесказанному, определим «коммуникативное поведение» человека как вербальное и сопровождающее его невербальное поведение лингвокультурной общности (народа, социальной группы) или личности в процессе общения, регулируемое нормами и традициями общения данного социума. Данное определение является наиболее полным и отвечает целям нашего исследования.

1.4 Понятие «коммуникативная ситуация»

В рамках коммуникации происходит взаимодействие самых разных условий, как лингвистических, так и экстралингвистических. Экстралингвистическими условиями выступают социальные и интеллектуальные характеристики коммуникантов, степень их взаимодействия, условия осуществления речевого общения и др. Совокупность условий, способствующих порождению высказывания (диалога) коммуникантами, есть ситуация.

Коммуникативная ситуация – это, по определению Т. В. Матвеевой, «набор основных параметров коммуникативного события, помогающий ориентироваться в коммуникации и отличать одно коммуникативное событие от другого; обобщённая модель условий и обстоятельств, обуславливающих речевое поведение личности в коммуникативном событии» [30, с. 283]. Под коммуникативным событием понимается ограниченное в пространстве и времени взаимодействие коммуникантов, имеющее свою цель и осуществляющееся в определённых обстоятельствах. То есть коммуникативная ситуация – это вся совокупность тех обстоятельств, в которых осуществляются коммуникативные события [8].

Выделяют следующие основные категории, на основе которых строится коммуникативная ситуация:

- язык как средство взаимодействия коммуникантов в конкретно заданной ситуации,
- статус и роль участников,
- правила социального поведения,
- конечная цель действий участников ситуации,
- окружающая обстановка [63].

Существует целый ряд составляющих, которые влияют на характеристику коммуникативной ситуации, а именно: участники общения, характер отношений между ними, степень их знакомства, место, время,

тональность общения и т.д.

Для того, чтобы описать коммуникативную ситуацию нужно ответить на пять вопросов:

- 1) кто сообщает,
- 2) что сообщает,
- 3) какой канал используется для коммуникации,
- 4) кому направляется сообщение,
- 5) какой эффект предполагается получить [61].

Разумеется, в реальности число таких вопросов может быть гораздо больше.

Как видно из всего сказанного выше, сложность осознания коммуникативной ситуации общения связана с тем, что каждый из ее компонентов характеризуется не только набором тех или иных существенных признаков, но и определенным ценностным отношением к нему со стороны общества и автора речи.

За основу в нашем исследовании мы возьмем следующее определение: коммуникативная ситуация – это вся совокупность тех обстоятельств, в которых осуществляются взаимодействия коммуникантов.

1.5 Коммуникативная ситуация «спор»

А. А. Ивин в словаре по логике дает следующее определения спору: спор – это «столкновение мнений или позиций, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своих убеждений и критикуют несовместимые с последними представления другой стороны» [20, с. 227].

Также существует мнение, согласно которому спор – «это коммуникативная ситуация неоднородного характера, состоящее из нескольких речевых действий» [12].

Следуя из того, что спор является диалогом, следует отметить, что каждый диалог состоит из последовательности диалоговых действий,

которые следуют определенным шаблонам взаимодействия. Иницируя спор, оратор утверждает предложение, ожидая, что его спросят о причинах (аргументах) в его поддержку, и будучи готовым представить и защитить их [31].

Инициатор спора выигрывает спор, если оппонент должен согласиться с его мнением. В противном случае, инициатору приходится отступить.

Выделяют следующие классификации спора.

1. *По цели спора* выделяют:

- спор для проверки истины: в таком споре оцениваются взгляды оппонента, анализируются и подбираются доводы, то есть ведется совместный поиск истины;

- спор для убеждения: задача такого спора – убедить противоположную сторону, а не найти истину; для убеждающего интересен не предмет спора, а противник;

- спор из-за победы: главная цель спора – победа над оппонентом;

- спор-спорт, то есть спор ради спора, участникам безразлично с кем и о чем спорить;

- спор-игра: цель такого спора – вынудить оппонента согласиться с противоречащим тезисам.

2. *По количеству участвующих* спор делится на:

- спор-монолог (человек спорит сам с собой, «внутренний спор»);

- спор-диалог (участвуют два лица);

- спор-полилог (ведется несколькими или многими лицами).

3. *В зависимости от наличия/отсутствия связи между предметом спора и доводами доказательства* различают:

- спор сосредоточенный: спорящие все время имеют в виду спорный тезис, приводимые ими доказательства служат для того, чтобы

опровергнуть или защитить этот тезис;

- спор бесформенный, то есть спор от довода к доводу.

4. *По манере спорить* (спорить с соблюдением/нарушением правил речевого этикета) выделяют:

- спор «по-джентельменски»: спорщик относится к противнику и его мнениям с уважением, не допуская пренебрежительного тона, не искажает доводы противника, стараясь оценить их, справедлив к ним и беспристрастен;

- спор по принципу «на войне как на войне», в таком споре позволительна и меткая острота, и разные уловки, чтобы избежать уловок противника;

- спор «по-хамски» отличается открытым неуважением или пренебрежением к мнениям противника [40, с. 72-86].

Как и в любой коммуникативной ситуации, в споре различают фазы: завязывание контакта, его поддержание и прекращение. Начало спора определяется фактом установления пункта разногласия, то есть нахождением точным указанием, в каком именно пункте разногласия есть несогласие сторон. С определением фазы завершения спора не все однозначно. Конец и завершение спора – это не одно и то же. Спор может быть законченным, но незавершенным, так как одна из сторон не убеждена противником. Завершение спора может привести к разным результатам: во-первых, признанию данного тезиса или антитезиса обеими сторонами; во-вторых, признанию измененного и исправленного в ходе дебатов тезиса; в-третьих, признанию той доли истины, которая заключена в обоих мнениях. Результаты спора могут сказаться во время, в конце его и даже спустя некоторое время [22, с. 331; 54 с. 173-174].

Поскольку спор – это аргументированный диалог, то основополагающим речевым актом спора является аргумент. Принимая во внимание, что аргумент вряд ли состоит из одного предложения, то целесообразно говорить о речевом акте аргументации [19].

Различают четыре вида аргументации:

- 1) единичная аргументация: один (главный) аргумента;
- 2) множественная аргументация: два или более главных аргументов, которые являются достаточными для обоснования выраженного мнения;
- 3) составная сочинительная аргументация: два или более главных аргументов, которые являются достаточными для обоснования мнения только в сочетании друг с другом;
- 4) подчинительная составная аргументация: один (или более) главный аргумент и один (или более) подчинительный аргумент [18, с. 105-108].

В научных теориях, которые исследуют аргументацию, нет однозначного мнения относительно ее функции, но эти теории сходятся в том, что аргументация выполняет двойную функцию:

- убеждение и доказательство [5],
- порождение и доказательство нового знания [6],
- убеждение и обоснование [5],
- убеждение и опровержение [18].

На наш взгляд, основная функция аргументации – это функция убеждения.

Однако, будучи обязательным речевым актом для аргументативного текста в целом и для спора в частности, следует заметить, что аргумент не является актом, порождающим спор. Выделим речевые акты, играющие важную роль в порождении спора.

Практически спор происходит следующим образом: некто выражает свое мнение (тезис), оппонент находит в ней уязвимые места (пункты разногласий), указывает на них и выдвигает положение, представляющееся оппоненту истинным (антитезис).

Для осуществления коммуникативной ситуации «спор» помимо отмеченного выше акта аргументации обязательными являются акты утверждения и возражения. Из них порождающим спор, на наш взгляд,

является акт возражения, так как спор рождается при наличии несовместимых позиций относительно чего-либо [22, с. 289].

Если цель у возражения, утверждения и аргумента практически одна, то говоря о результате, можно выделить некоторое различие. То есть, производя акты возражения и утверждения, говорящий намеревается вызвать у адресата первичную реакцию, заключающуюся в том, что адресат будет знать смысл этих актов. Приводя аргументы, говорящий намеревается убедить адресата в истинности того или иного мнения [50, с. 143].

Далее рассмотрим спор с точки зрения теории речевого акта и речевого жанра. Под речевым актом в теории речевых актов будем понимать минимальный отрезок процесса речевой деятельности, то есть, минимальное речевое действие, которое совершается определенным субъектом по отношению к определенному адресату в определенных условиях и сопредельными намерениями. Иными словами, речевой акт – это действие, которое осуществляется с помощью речи. Речевой жанр – это совокупность многих речевых актов, объединенных одной иллокутивной целью [41].

Как видно из определений речевой акт потенциально предназначен для достижения узкого набора типизированных коммуникативных целей [29, с. 246]. В связи с этим данная теория не отражает диалогическую природу коммуникации, а следовательно, не дает возможность охарактеризовать спор как динамическое, развивающееся взаимодействие коммуникантов [55]. В этом смысле спор выходит за пределы теории речевых актов, представляя собой речевой жанр.

Исследователи выделяют следующие обязательные компоненты структуры жанра «спор»:

- *автор и адресат*, причем жанрообразующим признаком их взаимодействия является чередование этих ролей;
- *тезис*, в качестве коммуникативного прошлого спора, относительно которого участники характеризуются как носители ролей

«пропонент / оппонент»;

- *возражения, утверждения и аргументации*, как содержание спора;

- *снятие разногласий*, как образ коммуникативного будущего спора, то есть отсутствие возражений с обеих сторон [62].

Спор, как и любой коммуникативный эпизод, может быть рассмотрен с точки зрения тех тактик, которые используют коммуникативные партнеры. Коммуникативная тактика есть речевое действие, это однородная по интенции и реализации линия поведения говорящего, входящая в его усилия ради достижения стратегического перлокутивного эффекта [39, с. 172].

Можно выделить следующие виды тактик, используемых для достижения определенных целей в коммуникативной ситуации «спор» (однако представленный ряд далеко не исчерпывается этим перечислением) [59, с. 31-34]:

- привлечение внимания,
- активизация внимания и пробуждение интереса к теме спора,
- убеждение и переубеждение,
- манипулирование,
- сотрудничество,
- приведение партнера в определенное эмоциональное состояние,
- возражение,
- обвинение,
- отказ от спора и т.д.

Суммируя все вышеизложенное, можно сделать следующие выводы.

Для целей нашего исследования дадим следующее определение: спор – это коммуникативная ситуация, в рамках которой происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов

и опровергнуть доводы другой стороны.

Спор – это коммуникативная ситуация неоднородного характера: его речевая составляющая представлена разными речевыми актами, обязательными из которых, однако, представляются акты утверждения, возражения и аргументации, причем, порождающим спор является акт возражения.

Изучение коммуникативной ситуации «спор» выходит за рамки теории речевых актов, спор рассматривается в теории речевых жанров.

Наличие в споре характерных ему речевых действий позволяет отнести спор к разряду коммуникативных речевых событий.

Особенностью спора является не доказательство истинности собственного тезиса, а словесное состязание, при котором каждый отстаивает свою точку зрения по тому или иному спорному вопросу. На практике споры нередко ведутся в неупорядоченных, неорганизованных формах.

Еще одной особенностью спора является то, что конец и завершение спора – это не всегда одно и то же. Так спор может быть законченным, но не завершённым, так как одна из сторон не убеждена противником. Результаты спора могут сказаться вовремя, в конце его и даже спустя некоторое время.

ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

В первой главе диссертации были рассмотрены основные понятия коммуникации. В качестве определения коммуникации, которое отвечает целям нашей работы, мы использовали следующее: коммуникация – это эффективное взаимодействие социальных субъектов (людей и/или их общностей), включающее в себя вербальные и невербальные компоненты, и возникающее в результате обмена между одним субъектом (источником) и другим (получателем) информацией.

Вслед за исследователями мы рассмотрели виды коммуникации: вербальную и невербальную, и сделали следующие выводы.

1. Хотя речь и является универсальным средством общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, а включение это обязательно дополняется употреблением других – неречевых (знаковых) систем.

2. Коммуникативный процесс оказывается неполным, если не рассматривать его невербальные средства. Такие средства коммуникации могут помочь выявить истинные намерения участников общения, передать их истинные эмоции, сделать процесс коммуникации эффективнее и продуктивнее.

Помимо прочего для целей нашего исследования мы истолковали такие понятия, как «коммуниканты», «коммуникативное действие», «коммуникативный акт», «коммуникативное событие», «коммуникативное поведение», «коммуникативная ситуация». Наиболее важными для целей нашего исследования являются последние два термина.

Коммуникативное поведение мы определили как вербальное и сопровождающее его невербальное поведение лингвокультурной общности (народа, социальной группы) или личности в процессе общения, регулируемое нормами и традициями общения данного социума. Коммуникативное поведение индивида (или группы индивидов) включает

лингвистический аспект (выбор слов, синтаксис, тон голоса, акцент и т.д.) и прагматический (коммуникативная тактика, правила этикета, невербальное общение и т.д.). Оба аспекта взаимосвязаны и взаимозависимы.

Под коммуникативной ситуацией мы понимаем всю совокупность тех обстоятельств, в которых осуществляются взаимодействия коммуникантов.

Объектом нашего исследования является коммуникативное поведение человека в ситуациях спора. Для целей нашей работы мы приняли следующее определение: спор – это коммуникативная ситуация, в рамках которой происходит сопоставление точек зрения. А также обозначили основные особенности коммуникативной ситуации «спор», а именно:

1. Причина возникновения спора кроется в различиях коммуникативных целей собеседников, в нежелании одного или обоих партнеров учитывать интересы собеседника в процессе общения.

2. Спор – это коммуникативная ситуация неоднородного характера: его речевая составляющая представлена разными речевыми актами, обязательными из которых, однако, представляются акты утверждения, возражения и аргументации, причем, порождающим спор, по нашему мнению, является, акт возражения.

3. Особенностью спора является словесное состязание, при котором каждый отстаивает свою точку зрения по тому или иному спорному вопросу.

4. На практике споры нередко ведутся в неупорядоченных, неорганизованных формах.

5. Конец и завершение спора – это не всегда одно и то же. Так спор может быть законченным, но не завершенным, так как одна из сторон не убеждена противником. Результаты спора могут сказаться во время, в конце его и даже спустя некоторое время.

ГЛАВА 2. ЯЗЫКОВАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СИТУАЦИИ «СПОР»

2.1 Коммуникативная ситуация бытового спора

Феномен спора всегда занимал особое место в предметной сфере различных научных направлений: социологии, психологии, педагогики, права и лингвистики. Спор возникает в процессе общения. Противоположные позиции или мысленный акт, не выраженный вербально или невербально, не могут быть показателем разгоревшегося спора, и спора нет, если действует только один участник [39].

Спорное общение обычно основано на желании одного (или обоих) участников общения снять психологическое напряжение за счет собеседника. Такому расслаблению (выпусканию пара) предшествует чувство разочарования – психологический дискомфорт, обусловленный невозможностью достижения цели [44, с. 40-52].

Причина возникновения спора кроется в различиях коммуникативных целей собеседников, в нежелании одного или обоих партнеров по общению учитывать интересы собеседника в процессе общения, эгоцентрической вербализации своих намерений. Способы разрешения спорной ситуации могут быть конструктивными, ориентированными на такое урегулирование спора, когда коммуникативный имидж и интересы обоих собеседников будут поддерживаться и приниматься во внимание, и деструктивными, ориентированными на дальнейшую эскалацию конфликта.

Для целей нашего исследования будем рассматривать спор как личностно-ориентированное коммуникативное действие бытового характера. В споре упор ставится на свою точку зрения как единственно верную, для говорящего главное – это переубедить собеседника.

В разговорной речи присутствует по большей части эмоционально-оценочная информативность, а не логико-понятийная. В связи с этим бытовой спор мы рассматриваем как ситуацию фатического общения, то

есть общение с целью поддержать контакт. Но в некоторых случаях в бытовом споре может преобладать логико-понятийная информативность, и тогда такой спор из разряда фатической коммуникации переходит в информативную. Также следует отметить, что бытовой спор отличают отсутствие внешнего контроля, организации и спонтанность возникновения. Субъектами бытового спора могут быть представители любой возрастной группы с различными статусно-ролевыми и ситуативно-коммуникативными амплуа: супруги, родители и дети, соседи, хозяева и прислуга, коллеги по работе и др. [23].

Бытовым спорам, проводимым в условиях раскованности, дружеской близости (дома в семье, среди друзей, на отдыхе, за столом и т.д.), свойственны все характеристики разговорно-бытового стиля речи: непринужденный и даже фамильярный характер речи, экспрессивность; отсутствие предварительного обдумывания высказывания; прерывистость и непоследовательность речи с логической точки зрения; эмоциональность; широкое употребление обиходно-бытовой лексики; использование частиц, междометий, вводных слов, обращений; преобладание простых предложений над сложными; лексические повторы.

Бытовые споры в более или менее официальных условиях (на работе, в театре, в государственном учреждении, дома в присутствии посторонних и пр.), как правило, характеризуются признаками литературно-разговорного стиля: употребление синтаксических конструкций средней сложности, грамматически правильное построение речи, использование преимущественно литературной лексики, избегание просторечных лексических и фонетических элементов и повторов слов [40].

Одной из главных особенностей реализации коммуникативной ситуации «спор» в бытовом дискурсе является многочисленность способов выражения несогласия, и, как следствие, появлением речевых актов возражения, которые порождают спор. Выделяют несколько типов речевого акта возражения [12]:

1) прямое возражение (с помощью лексико-синтаксических средств):

«I should change the light,» he said after a moment. «I'd like to bring out themodelling of the features. And I'd try to get hold of all the back hair.»

«I wouldn't think of changing the light,» cried Mrs. McKee. «I think it's.»

Her husband said «Sh!» and we all looked at the subject again, whereupon Tom Buchanan yawned audibly and got to his feet [53, с. 37]

2) возражение-опровержение (с помощью лексико-синтаксических средств):

«My manners were atrocious. The only excuse I can make is that I've become boorish through living alone. That's why it's so kind of you to lunch with me today.»

«You weren't rude», I said, «at least, not the sort of rudeness she [Mrs. Van Hopper] would understand <...>» [65, с. 24]

3) имплицитное возражение-сомнение (в форме вопроса, в том числе риторического, либо посредством слов с семой сомнения (лексико-синтаксический способ)):

«Let me see; he'll be back in twenty minutes, at the longest», said Mr. Brownlow, pulling out his watch, and placing it on the table. «It will be dark by thattime.»

«Oh! you really expect him to come back, do you?» inquired Mr. Grimwig. «Don't you?» asked Mr. Brownlow, smiling [16, с. 65].

4) имплицитное возражение-оскорбление (с помощью инвектив):

«That is no excuse,» replied Mr. Brownlow. «You were present on theoccasion of the destruction of these trinkets, and indeed are the more guilty of the two, in the eye of the law; for the law supposes that your wife acts under your direction.»

«If the law supposes that,» said Mr. Bumble, squeezing his hat emphatically in both hands, «the law is a ass – a idiot. If that's the eye of the law, the law is a bachelor; and the worst I wish the law is, that his eye may be opened by experience – by experience.» [16, с. 315]

5) возражение-критика (с помощью лексико-синтаксических средств):

«Yes, but listen,» said Myrtle Wilson, nodding her head up and down, «atleast you didn't marry him.»

«I know I didn't.»

«Well, I married him,» said Myrtle, ambiguously. «And that's the differencebetween your case and mine.»

«Why did you, Myrtle?» demanded Catherine. «Nobody forced you to.» Myrtle considered [53, c. 42].

6) возражение-замечание (посредством синтаксической конструкции с противительным союзом).

«I know nothing whatever about mechanics,» he said decisively. «But how did it happen? Did you run into the wall?»

«Don't ask me,» said Owl Eyes, washing his hands of the whole matter. «I know very little about driving—next to nothing. It happened, and that's all I know.»

«Well, if you're a poor driver you oughtn't to try driving at night.»

«But I wasn't even trying,» he explained indignantly, «I wasn't even trying.» [53, c. 54].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы.

Различные коммуникативные цели собеседников, нежелание одного или обоих партнеров по коммуникации учитывать интересы другого в процессе общения – все это является причинами возникновения спора.

Разные нюансы межличностных отношений – недоверие, неодобрение, злость и др. – отображаются в бытовых спорах, главным образом, с помощью речевого акта возражения, который выражается лексико-синтаксическим способом.

2.2 Языковые способы репрезентации вербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора

Для выявления способов репрезентации вербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора нами были проанализированы различные произведения англоязычной литературы. Методом сплошной выборки были отобраны примеры, указывающие на ситуацию спора.

Вербальное поведение коммуникантов в коммуникативной ситуации спора представлено лексическими и синтаксическими особенностями. Проанализируем ряд примеров.

Пример 1.

«*Can I have a skip of your rope?*»

«*No*», she said. «*You can't*.»

«*Aw*», I said, «*Just once*.»

«*You are not going to*», she said. «*I don't play with you...I'm not being kind with you*.» [64, с. 118].

Маленькая девочка Кэти сперва просит у своей бабушки разрешения взять веревку, для того чтобы сделать из нее скакалку, для чего она использует вопросительную конструкцию нейтрального характера с модальным глаголом «*can*». После того как она получает категоричный отказ, девочка старается уговорить бабушку. С целью разжалобить того, от кого получен отказ, используется междометие «*aw*» и наречие «*just*». Последовательностью коротких простых отрицательных предложений, составляющих множественную аргументацию с аргументами-утверждениями, показывает твердость намерения бабушки не поддаваться на уговоры.

Пример 2.

«*Come on, Jasper [the dog], for God's sake*,» said Maxim. «*Make him walk up, pull at the twine or something, can't you? Beatrice [his sister] was right. The dog is much too fat*.»

«It's your fault,» I said, «you walk so fast. We can't keep up with you.»

«If you had listened to me instead of rushing wildly over these rocks, we would have been home by now,» said Maxim. «Jasper knew his way back perfectly. I can't think what you wanted to go after him for.»

«I thought he might have fallen, and I was afraid of the tide,» I said [65, c. 124].

Во время ночной прогулки супруги разминулись по пути домой, из-за чего оба злятся друг на друга. Сначала Миссис де Винтер прямо обвиняет мужа в сложившейся ситуации («*It's your fault*»), аргументируя свое обвинение тем, что он ходит слишком быстро («*You walk so fast*»). Далее Мистер де Винтер (Максим) выдвигает встречное обвинение в косвенной форме в виде предложения в сослагательном наклонении («*If you had listened to me instead of rushing wildly over these rocks, we would have been home by now*»). Затем Миссис де Винтер оправдывается, говоря, что волновалась за собаку и боялась прилива («*I thought he might have fallen, and I was afraid of the tide*»).

Пример 3.

Mrs Jago said: «Of course, we've seen it. <...> It was an evil picture if I eversaw one.»

Mr Jago turned to his wife and explained with patient emphasis: «I don't see how you can say a picture is evil, Doris, not a picture. Things can't be evil. An inanimate object is neither good nor evil. Evil is what is done by people.»

«And what is thought by people, George, and that picture came out of evil thoughts, so I say that picture was evil.» [66, c. 275-276].

Спор между супругами Ягос разворачивается в процессе разговора с детективом Рикардсом, который задает им вопрос о портрете ранее убитой Мисс Робартс. Реплика Мистера Ягос состоит из возражения («*I don't see...*»), собственного утверждения («*Things can't be evil*») и аргумента в защиту данного утверждения («*An inanimate object is neither good nor evil. Evil is what is done by people*»). Возражение Мистера Ягос представляет

собой отрицание утверждения, сделанного его супругой. Миссис Ягос в свою очередь строит возражение-противопоставление в ответ на аргумент супруга («*And what is thought by people...*»). Дальнейший вывод Миссис Ягос об обсуждаемой картине («*so I say that picture was evil*») вытекает посредством логического размышления. Также утвердительная реплика Миссис Ягос «*It was an evil picture*» носит в себе отрицательный характер.

В данном примере прослеживается наличие в репликах обоих участников разговора трех основных речевых актов, составляющих спор, – возражения, утверждения и аргумента.

Пример 4.

«*Nobody's going to offer you sixteen episodes on television.*»

«*They just did!*»

«*And you turned it down. Now what?*»

«*I may end up going to the United States.*»

«*Oh, Clive*», said Cathy. «*America?*» [57, с. 447].

Контекст выше содержит спор между приятелями, которые, будучи актерами, и находясь в ситуации безработицы, заинтересованы в получении хоть каких-то ролей на телевидении. В данной коммуникативной ситуации спор имеет место, и как контекстуально обусловленное действие – герои романа не могут найти работу и каждый из труппы имеет свое видение разрешения данной ситуации, и как коммуникативно выраженное – в рамках заданной речевой ситуации Кэти и Клайв по-разному реагируют на предложение телевизионной компании принять участие в телешоу. На языковом уровне маркерами актуализации спора являются риторические восклицания («*They just did!*»), вопросительные предложения («*Now what?*»), а также междометия, несущие эмотивную нагрузку («*Oh, Clive*»).

Представим особенности репрезентации вербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Лексические и синтаксические средства репрезентации вербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора

Лексические средства	
Междометия и наречия	«Aw», <i>I said</i> , « <i>Just once.</i> » « <i>Nonsense!</i> » « <i>Claud! Shoo!</i> » « <i>Oh no, aunt!</i> »
Инвективная лексика	« <i>you clumsy idiot</i> » « <i>the law is a ass – a idiot</i> » « <i>I was an asshole last night</i> »
Лексика с отрицательной коннотацией	« <i>an evil picture</i> » « <i>hate that word «hulking»»</i> » « <i>What the devil...?</i> »
Прямое обвинение с помощью существительного семантики вины, проступка	« <i>It's your fault.</i> »
Синтаксические средства	
Отрицательно-утвердительные предложения	« <i>I wasn't even trying.</i> » « <i>I know I didn't.</i> » « <i>Don't ask me.</i> » « <i>No, madam; can't say I did.</i> » « <i>Don't play games, lady.</i> » « <i>That is no excuse I know I didn't.</i> » « <i>But I wasn't even trying.</i> » « <i>I'm not being kind with you.</i> »
Риторические восклицания	« <i>They just did!</i> » « <i>It was true!</i> » « <i>It's too late!</i> »
Вопросительные предложения (сомнение в форме вопроса)	« <i>Don't you?</i> » « <i>Now what?</i> » « <i>Why's that?</i> »
Косвенное обвинение с помощью предложений в сослагательном наклонении	« <i>If you had listened to me <...> we would have been home by now.</i> »

В таблице 2 представлена частотность употребления лексических и синтаксических средств репрезентации вербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора в текстах художественной литературы.

Таблица 2 – Частотность употребления лексических и синтаксических средств

Лексические средства	Частотность употребления в тексте
Междометия и наречия	44%
Инвективная лексика	28%
Лексика с отрицательной коннотацией	17%
Прямое обвинение с помощью существительного семантики вины, проступка	11%

Продолжение таблицы 2.

Синтаксические средства	Частотность употребления в тексте
Отрицательно-утвердительные предложения	36%
Риторические восклицания	27%
Вопросительные предложения (сомнение в форме вопроса)	20%
Косвенное обвинение с помощью предложений в сослагательном наклонении	17%

Основываясь на том, что спор рождается в диалоге, делаем вывод, что языковые способы репрезентации вербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора отражены именно в персонажной речи.

Итак, проанализировав лексические и синтаксические особенности репрезентации вербального поведения человека в ситуации спора, можно сделать следующие выводы. На лексическом уровне речь коммуникантов в основном представлена употреблением лексики с отрицательной коннотацией, а также междометий и наречий, несущих эмотивную нагрузку. На синтаксическом уровне маркерами актуализации коммуникативной ситуации «спор» являются отрицательно-утвердительные и вопросительные предложения, риторические восклицания.

2.3 Языковые способы описания невербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора

Невербальное общение – это любая информация или эмоции, передаваемые языком тела в результате поведения. Он отличается от культуры к культуре. Культурные различия играют важную роль в невербальном общении, поскольку они заставляют людей различаться в интерпретации и значении конкретных невербальных сигналов. Невербальные языковые барьеры – это препятствия, проблемы или стены, которые разделяют людей и мешают им понимать друг друга. Они представляют собой общий вызов для отдельных лиц, групп, международных компаний, правительств, стран и всего мира. Исследование пришло к выводу, что неправильное понимание культурного контекста во

время межкультурного общения и неправильное понимание человеческого поведения порождают невербальные культурные барьер [31].

Хотя важность атрибуций и эмоций в эскалации ситуации спора хорошо известна, гораздо меньше понимают влияние невербального поведения. Это, к сожалению, из-за важнейшей функции невербального поведения в передаче установок и чувств, двусмысленности, связанной с этим поведением, и различий, которые существуют в их использовании и интерпретации, основанных на таких факторах, как культура, личность, пол, взаимоотношения и контекст [58].

Необходимо заметить, что репрезентация вербального поведения коммуникантов в сочетании с описанием невербальной составляющей позволяет более полно интерпретировать ситуацию спора. Яркий пример сочетания вербального и невербального описания коммуникативного поведения человека в ситуации спора представлен в отрывке из романа Чарльза Диккенса «Приключения Оливера Твиста».

«What the devil do you come in between me and my dog for?» said Sikes, with a fierce gesture.

«I didn't know, my dear, I didn't know,» replied Fagin, humbly; for the Jew was the new comer.

«Didn't know, you white-livered thief!» growled Sikes. «Couldn't you hear the noise»?

«Not a sound of it, as I'm a living man, Bill.» replied the Jew.

«Oh no! You hear nothing, you don't,» retorted Sikes with a fierce sneer. «Sneaking in and out, so as nobody hears how you come or go! I wish you had been the dog, Fagin, half a minute ago.»

«Why?» inquired the Jew with a forced smile.

«Cause the government, as cares for the lives of such men as you, as haven't half the pluck of curs, lets a man kill a dog how he likes», replied Sikes, shutting up the knife with a very expressive look; «that's why.» [16, c. 112]

Репрезентация вербального поведения коммуникантов ярко выражена

на лексическом и синтаксическом уровнях: использование лексики с отрицательной коннотацией («*What the devil...?*»), инвективной лексики («*you white-livered thief*»), междометий, несущих эмотивную нагрузку («*Oh no!*»), отрицательно-утвердительных предложений («*I didn't know*»).

Также в данном примере мы видим подкрепления высказываний героев описанием невербальных средств коммуникации: описание мимики, жестов и взгляда, с помощью оценочных прилагательных («*with a fierce sneer*», «*with a forced smile*», «*with a fierce gesture*», «*with a very expressive look*»), а также использование фонационных невербальных компонентов (НВК) («*replied Fagin, humbly*», «*growled Sikes*»).

Невербальное поведение человека разнообразно и в ситуации спора представлено фонационными, миремическими, мимическими, жестовыми НВК.

Языковые номинации, описывающие фонационный НВК, позволяют передавать разнообразные голосовые особенности коммуниканта в ситуации спора. Самой распространенной языковой единицей, участвующей в описании фонационных НВК, является глагол, модифицированный наречием. Рассмотрим пример.

«*You did it, Tom,*» *she said accusingly.* «*I know you didn't mean to, but you did do it. That's what I get for marrying a brute of a man, a great, big, hulking physical specimen of a...*»

«*I hate that word «hulking»,»* *objected Tom crossly,* «*even in kidding.*»

«*Hulking,*» *insisted Daisy [53, c. 21].*

Глаголы говорения, модифицированные наречиями («*she said accusingly*», «*objected Tom crossly*»)) являются маркером актуализации ситуации спора.

Другим распространенным видом НВК в поведении коммуникантов является миремический. Языковые номинации, описывающие данный вид НВК используются для выражения и изображения движений глаз, описаний взгляда. Рассмотрим примеры.

«Of cause, an unfurnished house is always a little gloomy,» he parried feebly.

«Nonsense,» said Mrs Lancaster. «The rent is ridiculously low for such a house – purely nominal. There must be some reason for it. I suppose the house is haunted?»

Mr Raddish gave a nervous little start but said nothing. Mrs Lancaster eye him keenly. After a few moments she spoke again [25, с. 71-72].

Наречие «*feebly*» в сочетании с глаголом «*parried*» помогает почувствовать неуверенность в том, что говорит автор высказывания (описание фонационного НВК). Дальнейшее языковое описание миремического НВК в тексте («*gave a nervous little start*», «*eye him keenly*») в ситуации спора приобретает добавочный смысл, становится очевидным, что риэлтор непроизвольно подтверждает высказывание покупательницы.

Следующий пример.

The Duchess's lips tightened. She said sharply, «I imagine you did not come here to discuss decor.»

The obese body shook in arc appreciative chuckle.

«No, madam; can't say I did. I like nice things, though». He lowered the level of his incongruous falsetto voice. «Like that car of yours. The one you keep here in the hotel. Jaguar, ain't it?»

«Aah!» It was not a spoken word, but an emission of breath from the Duke of Croydon. His wife shot him a swift, warning glance [56, с. 140].

В приведенном примере мы видим использования нескольких видов НВК.

Поведение полицейского возмущает герцогиню. Она поджимает губы («*lips tightened*») (описание мимического НВК). Замечание «*said sharply*» (фонационный НВК) указывает на негативный характер диалога. После упоминания полицейским о машине и происшествии герцог не выдерживает эмоционального натиска – он вздыхает («*Aah!*» *It was not a spoken word, but an emission of breath...*»). На что графиня реагирует довольно критично, здесь мы видим описание миремического НВК – оценка взгляда героини с

помощью оценочных прилагательных («*shot him a swift, warning glance*»).

Далее неприятный гость напрямую говорит им о том, что произошло прошедшей ночью: они сбили людей и скрылись с места происшествия.

«Now then,» he said. «You two were in that hit-n-run.»

She met his eyes directly. «What are you talking about?»

«Don't play games, lady. This is for real.» He took out a fresh cigar and bit off the end.

«You saw the papers. There's been plenty on radio, too.»

Two high points of color appeared in the paleness of the Duchess of Croydon's cheeks [56, с. 141].

Вновь автор описывает движение глаз героини («*She met his eyes directly*»). Физиологический НВК представлен словосочетанием, указывающим на изменение цвета лица. Несмотря на то, что герцогиня очень долго держит себя в руках и никоим образом не выдает свою причастность к происшествию, она краснеет, независимо от своего желания («*Two high points of color appeared in the paleness of the Duchess of Croydon's cheeks*»).

Языковые номинации, описывающие жестовые НВК коммуникантов охватывают телодвижения, позы. Рассмотрим пример.

«I was an asshole last night.»

I shake my head, already denying it, but he holds up one hand. «I don't think so.»

«No, seriously. I used to work with Chris, and him bringing up Bea ... it fucking rattled me, and I started thinking it was too soon, or that people might be dicks to you about it, and I just...» [66, с. 86]

Отрывок выше содержит диалог двух приятелей, один из которых критикует свое собственное поведение, а другой с ним не согласен, при этом оппонент выражает свое мнение посредством языковых средств описания невербального поведения («*I shake my head, already denying it*»).

Анализ практического материала позволяет сделать вывод о том, что

в большинстве случаев языковые номинации, описывающие невербальное поведение человека, сопровождает вербальное сообщение, таким образом, подкрепляя высказывание. При помощи невербальных средств коммуникант выражает свое отношение к собеседнику, к ситуации, дает намеки и смысл сверх устного сообщения, что помогает лучше понять собеседника, мотивы и причины его поведение.

Проанализированные примеры из художественных произведений англоязычной литературы позволяют нам сделать вывод о том, что языковые способы описания невербального поведения человека в коммуникативных ситуациях спора, используются в речи автора для подкрепления высказывания героя.

Невербальное поведение человека в ситуациях спора в текстах художественных произведений представлено описанием различных невербальных компонентов. Представим их в форме таблицы 3.

Таблица 3 – Описание НВК в ситуациях спора

НВК в ситуациях спора	Примеры
описание фонационных НВК	« <i>she said accusingly</i> » « <i>objected Tom crossly</i> » « <i>said sharply</i> » « <i>he parried feebly</i> » « <i>he sat down miserably</i> » « <i>replied humbly</i> »
описание миремических НВК	« <i>eyed him keenly</i> » « <i>shot him a swift, warning glance</i> »
описание жестовых НВК	« <i>he shook his head, already denying it</i> »
описание мимических НВК	« <i>lips tightened</i> »
описание физиологических НВК	« <i>two high points of color appeared in the paleness of cheeks</i> »

В таблице 4 представлена частотность употребления описания различных невербальных компонентов в коммуникативной ситуации спора в текстах художественной литературы.

Таблица 4 – Частотность употребления описания НВК в тексте

Невербальные компоненты	Частотность употребления в тексте
фонационные НВК	42%
миремические НВК	40%
жестовые НВК	8%

Продолжение таблицы 4.

Невербальные компоненты	Частотность употребления в тексте
мимические НВК	6%
физиологические НВК	4%

Как видно из таблицы 4, чаще всего для репрезентации коммуникативной ситуации спора в авторской речи используются языковые номинации, описывающие фонационные и мимические НВК.

2.4 Понятие «эффективный спор»

Исследователи, работающие в рамках коммуникативно-прагматической лингвистики, обращают внимание на изучение эффективности процесса коммуникации. Говоря об эффективной коммуникации, следует дать определение перлокутивному эффекту – это коммуникативный успех, то есть ситуация, при которой говорящему удастся решить все поставленные им коммуникативные задачи [38, с. 130].

Изучение условий, влияющих на эффективность процесса коммуникации, занимают особое внимание исследователей перлокутивной лингвистики. Интеллектуальные характеристики, отношения между участниками коммуникации, их эмоциональное состояние – все это влияет на ее эффективность [1]. Именно в ситуации спора рождается столкновение противоположных точек зрения, требуется разрешение разногласий, возникших между его участниками, все это объясняет актуальность исследования понятия «эффективный спор».

Прежде чем говорить об эффективном споре, рассмотрим общее понятие – «эффективная коммуникация». Обратимся к исследованиям И. А. Стернина, который для определения эффективности коммуникации обращал внимание на ее цели. Учитывая цели коммуникации, участники могут выбрать языковые и неязыковые средства общения в заданных условиях. Если выбор был удачным, то такая коммуникация считается эффективной. В противном случае мы можем говорить о неэффективном речевом

взаимодействии. Автор выделяет следующие основные цели общения: коммуникативная, информативная, предметная. Исследователь рассматривает понятия эффективная коммуникация и эффективное речевое воздействие как синонимичные и определяет их как такое воздействие, которое поможет говорящему добиться поставленной цели (целей), и при этом не нарушить баланс отношений с собеседником (коммуникативное равновесие). То есть в соответствии с идеями автора, эффективной можно назвать ту коммуникацию, участвуя в которой коммуникатор достигает поставленной цели (целей) и сохраняет при этом коммуникативное равновесие с собеседником [48, с. 50-51].

Формулируя понятие «эффективный спор» будем опираться на определение «эффективной коммуникации». Спор может считаться эффективным, если это завершённый спор, где его участники достигли преследуемых целей, услышали точку зрения оппонента, убедили друг друга в своих намерениях и при этом остались в нормальных отношениях (не поссорились). В противном случае спор считается неэффективным.

В рамках изучения вопроса о эффективности или неэффективности коммуникативной ситуации «спор» следует сказать о барьерах, помехах, которые могут влиять на смысл сообщения, мешать конструктивному и грамотному диалогу, мешать достижению поставленных целей коммуникации, и как следствие влиять на ее эффективность.

Выделяют два вида коммуникативных барьеров, которые могут возникнуть на любом из этапов коммуникации – объективные и субъективные барьеры. Первые – это внешние (физические) препятствия для коммуникации, такие как шум, качество телефонной связи и т.п. Ко вторым автор относит барьеры восприятия, барьеры интереса, барьеры незнания, неумение или нежелание слушать, неверный контекст, обратная связь [35].

Таким образом, исследование эффективности спора предполагает:

- определение пункта разногласия сторон;
- определение целей спора;

- анализ дискуссионных приемов с точки зрения их соответствия поставленным целям;
- выявление реакции участников спора на его результаты.

Исследователи выделяют следующие приемы и методы, позволяющие добиться эффективности ведения дискуссии: метод «кусков», прием «подхват реплики», прием «атака вопросами» [43]. На наш взгляд данные приемы и методы, которые выражаются в лексических и синтаксических особенностях речи коммуникантов также позволят вести успешный спор.

Для подтверждения данных положений проведем анализ текстовых фрагментов, построенных на споре персонажей. Примеры коммуникативной ситуации «спор» были взяты из трех произведений английской художественной литературы: романы У. Теккерея «Ярмарка тщеславия» (W. Thackeray «Vanity Fair») (начало XIX века), Дж. Остин «Гордость и предубеждение» (J. Austen «Pride and Prejudice») (середина XIX века), Э. Берджесса «Заводной апельсин» (A. Burgess «A clockwork orange») (середина XX века). Полученные методом сплошной выборки отрывки из разных художественных произведений позволяют рассматривать данный материал как актуальный для анализа коммуникативной ситуации «спор».

Характерным примером использования рационального дискуссионного приема может считаться спор мистера Дарси, Элизабет, мистера Бингли и его сестер в романе Джейн Остин «Гордость и предубеждение». Молодые люди обсуждают таланты девушек:

«It is amazing to me,» said Bingley, «how young ladies can have patience to be so very accomplished as they all are.»

«All young ladies accomplished! My dear Charles, what do you mean?»

«Yes, all of them, I think. They all paint tables, cover screens, and net purses. I scarcely know anyone who cannot do all this, and I am sure I never heard a young lady spoken of for the first time, without being informed that she was very accomplished.»

«Your list of the common extent of accomplishments,» said Darcy, «has too

much truth. The word is applied to many a woman who deserves it no otherwise than by netting a purse or covering a screen. But I am very far from agreeing with you in your estimation of ladies in general. I cannot boast of knowing more than half a dozen, in the whole range of my acquaintance, that are really accomplished.»

«Nor I, I am sure,» said Miss Bingley.

«Then», observed Elizabeth, «you must comprehend a great deal in your idea of an accomplished woman.» [37, с. 37]

Во фрагменте используется метод «кусков», то есть такой метод, при котором аргументы оппонента оцениваются по частям, а опровержение базируется на последнем аргументе. Употребление длинных развернутых предложений, сложных синтаксических конструкций, грамматически правильное построение речи Мистером Дарси позволило добиться нужного эффекта, вызвать ответные эмоции у присутствующих. Об эффективности использования такого метода можно судить по последней реплике Элизабет («*you must comprehend a great deal in your idea of an accomplished woman*»). Использование модального глагола «must» позволяет сделать вывод о том, что мнение, высказанное мистером Дарси обо всех представительницах женского пола, оказало на главную героиню нужный эффект. И как следствие, мистер Дарси смог добиться поставленной коммуникативной цели – Элизабет уязвлена и обескуражена, а в ее ответной реплике читается ирония как способ защиты от аргументов мистера Дарси.

Приведем примеры эмоционального дискуссионного приема «подхват реплики», наиболее частотного в романе У. Теккерея «Ярмарка тщеславия». Показательно в этом отношении столкновение полярных точек зрения близких друзей Джорджа Осборна и Уильяма Доббина, касающихся игры на деньги, в которой один из героев прибегает к использованию «подхвата реплики» для прекращения спора.

«When do you intend to give up play, George, as you have promised me, any time these hundred years?» Dobbin said to his friend a few days after the

night at the Opera.

«When do you intend to give up sermonizing?» was the other's reply [51, c. 251].

На синтаксическом уровне мы видим использование одного из героев ответа вопросом на вопрос, что позволяет закончить спор, так как его оппонент не может дать ответ на поставленный вопрос.

На почве ревности возникает спор между Ребеккой Кроули и Эмилией Осборн.

«Don't be agitated, dear Amelia,» she said, looking down. «I came but to see, if I could – if you were well.»

«Are you well?» said Amelia. «I dare say you are. You don't love your husband. You would not be here if you did. Tell me, Rebecca, did I ever do you anything but kindness?»

«Indeed, Amelia, no,» the other said, still hanging down her head [51, c. 237].

В данном фрагменте мы видим сочетание двух приемов: прием «подхват реплики» и эмоциональная «атака вопросами», что позволяет автору усилить эмоциональный эффект. Языковое описание невербальных компонентов в приведенном примере, а именно миремического («*she said, looking down*») и жестового («*still hanging down her head*») НВК, указывает на сконфуженность и уязвленность Ребекки, что является показателем эффективности использования данных приемов Эмилией и коммуникативного фрагмента в целом.

Прием эмоциональной «атаки вопросами» мы видим и во фрагментах спора между героями из романа Э. Берджесса «Заводной апельсин». Приведем такой отрывок спора докторов с главным героем романа Алексом. Диалог происходит после контрольного теста, проведенного чтобы удостовериться, что преступник больше не опасен для общества, потому что способность причинять вред ближнему была полностью искоренена:

Dr. Brodsky said to the audience: «Our subject is, you see, impelled

towards the good by, paradoxically, being impelled towards evil. The intention to act violently is accompanied by strong feelings of physical distress. To counter these the subject has to switch to a diametrically opposed attitude. Any questions?»

There was a lot of govorreeting and arguing then and I just stood there, brothers, like completely ignored by all these ignorant bratchnies, so I creeched out: «Me, me, me. How about me? Where do I come into all this? Am I just some animal or dog»? And that started them off govoreeting real loud and throwing slovosat me. So, I creeched louder, still creeching: «Am I just to be like a clockwork orange?»

I didn't know what made me use those slovos, brothers, which just came like without asking into my gulliver. And that shut all those vecks up for some reason fora minoota or two [2, с. 175].

Использование на лексическом уровне повторов вопросительных предложений, подкреплено описанием невербального поведения главного героя, который пытается добиться истины («*I creeched louder, still creeching*»).

Об эффективности использования данных приемов мы можем говорить, видя реакцию оппонентов Алекса: «*And that shut all those vecks up for some reason for a minoota or two*».

Еще один яркий пример применения эффективного приема эмоциональной «атаки вопросами» мы видим в беседе между Алексом и Ф. Александром, который предлагает главному герою подписать статью, где подробно описана вся история молодого человека, подвергнувшегося жестокому эксперименту. На данный монолог Алекс реагирует очень пылко, все также используя метод «пулеметных вопросов»:

«And what do I get out of this? Do I get cured of the way I am? Do I find myself able to slooshy the old Choral Symphony without being sick once more? Can I live like a normal jeezny again? What, sir, happens to me?»

На эффективность использования приема указывает реакция Ф.

Александра на вопросы Алекса:

He looked at me, brothers, as if he hadn't thought of that before and, anyway, it didn't matter compared with Liberty and all that cal, and he had a look of surprise at me saying what I said, as though I was being like selfish in wanting something for myself. Then he said: «Oh, as I say, you're a living witness, poor boy. Eat up all your breakfast and then come and see what I've written, for it's going into «The Weekly Trumpet» under your name, you unfortunate victim.» [2, с. 237]

Коммуникативной целью главного героя в данном отрывке является привлечение внимания оппонента к своей личности, воздействие на его морально-нравственную сторону. И это ему удается благодаря использованию эффективных приемов ведения спора.

Таким образом, после анализа отрывков из художественных произведений, мы можем сделать вывод об универсальности использованных приемов, так как во всех случаях они являются эффективными.

Все вышесказанное дает нам возможность сформулировать следующее определение эффективного спора. Эффективный спор – это завершённый спор, где его участники достигли преследуемых целей, услышали точку зрения оппонента, убедили друг друга в своих намерениях и при этом остались в нормальных отношениях (не поссорились).

Поводя итоги, обозначим методы и приемы, которые позволяют говорить об эффективности ведения спора, и дадим характеристику каждому из них:

1. *Метод «кусков».* Метод, при котором аргументы собеседника делятся на части, каждая из которых оценивается отдельно. Опровержение строится на последнем аргументе. Данный метод характеризуется использованием в речи длинных развернутых предложений, сложных синтаксических конструкций, грамматически правильно построенной речи.

2. *Прием «подхват реплики».* Данный прием заключается в

использовании реплики оппонента, чтобы усилить собственные аргументы. Наиболее распространенным в данном методе является использование вопросительных предложений в качестве ответа на вопрос оппонента.

3. Прием «атака вопросами». Целью данного приема является сделать положение собеседника затруднительным, перехватить инициативу. Из названия приема вытекает его синтаксическая особенность – употребление вопросительных предложений, иногда риторических.

Помимо лексических и синтаксических особенностей каждого метода и приема, на эффективность их использования указывает описание невербального поведения героев.

Проведенный анализ фрагментов из произведений английской художественной литературы позволяет нам сделать следующие выводы.

1. Все выделенные нами приемы и методы, используемые при ведении спора позволяют опровергнуть позицию оппонента, отстоять свою точку зрения, то есть достичь коммуникативной цели спора. Мы можем охарактеризовать такой спор как эффективный.

2. Эффективный спор – это такое взаимодействие его участников, которое предполагает использование соответствующих приемов для достижения цели спора.

3. Эффективный спор – это столкновение точек зрения равно активных и полноправных участников коммуникации. Результат такого спора – достижение его инициатором поставленной цели (целей). В эффективном споре присутствует понятный всем его участникам пункт разногласия, и однозначная целевая установка, в которой используются специальные дискуссионные приемы. Под последними мы понимаем такие средства речевого оформления аргументов в споре, которые могут обеспечить его участникам достижение поставленной цели (целей). Об эффективности того или иного приема позволяет судить реакция участников спора после его завершения.

4. Проведенный анализ показал, что в рамках коммуникативной

ситуации речевыми партнерами при ведении спора используются различные приемы. При этом коммуниканты часто выбирают не один прием, а их чередование, что позволяет им разрешить спор в свою пользу. Чаще всего в художественной литературе используется прием «атака вопросами», который характеризуется повторением вопросительных предложений, иногда риторических.

ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

Для целей нашего исследования мы рассмотрели спор как личностно-ориентированную коммуникативную ситуацию бытового характера. В споре упор ставится на свою точку зрения как единственно верную, для говорящего главное – это переубедить собеседника.

Несомненно, спор возникает в процессе общения. Различные коммуникативные цели собеседников, их нежелание учитывать интересы друг друга в процессе коммуникации являются причинами возникновения спора.

Для разговорной речи характерна эмоционально-оценочная информативность, поэтому бытовой спор мы рассмотрели как ситуацию фатического общения, которую отличает отсутствие внешнего контроля, организации и спонтанность возникновения.

Разные нюансы межличностных отношений отображаются в бытовых спорах, главным образом, с помощью речевого акта возражения. Прямое возражение выражается преимущественно лексически: с помощью глаголов в отрицательной форме. Возражение-опровержение, выражается с помощью отрицательных форм слов либо посредством слов с семой отрицания (лексико-синтаксический способ). Возражение-замечание синтаксически оформляется в виде предложения с противительным союзом. Возражение-сомнение синтаксически оформляется в виде вопросительного предложения (чаще всего это общий вопрос), причем, вопрос может быть риторическим; кроме того, возражение-сомнение иногда выражается лексически, с помощью слов с семой сомнения (лексико-синтаксический способ). Критика воспринимается как имплицитное возражение, заключенное в аргументации (лексический способ).

Для анализа языковых способов репрезентации вербального и невербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора нами были рассмотрены материалы текстов художественных произведений

англоязычных авторов.

Анализ специфики языкового описания коммуникативного поведения человека представлен некоторыми типичными особенностями.

Вербальное поведение коммуникантов в ситуациях спора характеризуется лексическими и синтаксическими особенностями.

Лексическое поведение коммуникантов представлено употреблением лексики с отрицательной коннотацией, инвективной лексики, а также междометий и наречий, несущих эмотивную нагрузку.

Особенности синтаксического поведения коммуникантов представлены отрицательно-утвердительными и вопросительными предложениями, риторическими восклицаниями.

Невербальное поведение коммуникантов представлено описанием наиболее типичных НВК. К распространенным языковым единицам, описывающим фонационные НВК относятся: глаголы говорения, модифицированные наречием. Миремические НВК представлены языковыми единицами, описывающими выражение и изображение движений глаз. Мимические НВК представлены глагольными словосочетаниями с существительным *lips*. Языковые номинации, описывающие жестовые НВК коммуникантов охватывают телодвижения, позы.

Основываясь на том, что спор рождается в диалоге, следует отметить, что вербальные средства передачи коммуникативной ситуации «спор» представлены именно в персонажной речи. В речи автора мы видим отражение невербальных средств описания спора.

Далее нами было сформулировано понятие «эффективный спор», а также выявлены языковые средства и приемы, обеспечивающие эту эффективность.

Под эффективным спором мы подразумеваем такой спор, который может считаться завершенным, где его участники достигли преследуемых целей, услышали точку зрения оппонента, убедили друг друга в своих

намерениях и при этом остались в нормальных отношениях (не поссорились). В противном случае спор считается неэффективным.

Также следует отметить, что на эффективность спора могут влиять внешние (физические) и внутренние (барьеры восприятия, интереса и т.п.) барьеры.

Приемы и методы ведения эффективной дискуссии также позволяют вести успешный спор. Для иллюстрации данных положений нами был проведен анализ текстовых фрагментов, построенных на споре персонажей.

Благодаря проведенному анализу, был сделан вывод о том, что использование, обозначенных методов и приемов (метод «кусков», прием «подхват реплики», прием «атака вопросами»), позволяет добиться эффективного ведения спора, опровергнуть позицию оппонента, отстоять свою точку зрения, то есть достичь коммуникативной цели спора. Также следует отметить, что коммуниканты часто выбирают не один прием или метод, а их чередование, что позволяет им разрешить спор в свою пользу.

Рассмотренные приемы и методы выражаются в персонажной речи лексико-синтаксическим способом, а также находят подкрепление в авторской речи автора при помощи описания невербального поведения героев.

ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ У ОБУЧАЮЩИХСЯ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В СИТУАЦИЯХ СПОРА

В целях нашего исследования будем придерживаться Федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования (ФГОС ООО). Стандарт ориентирован на становление личностных характеристик выпускника. «Портрет выпускника основной школы» – это выпускник, уважающий других людей, умеющий вести конструктивный диалог, достигать взаимопонимания, сотрудничать для достижения общих результатов, и др.

Стандарт устанавливает требования к результатам освоения основной образовательной программы основного общего образования. Личностные результаты освоения основной образовательной программы основного общего образования должны отражать:

- формирование осознанного, уважительного и доброжелательного отношения к другому человеку, его мнению;
- готовности и способности вести диалог с другими людьми и достигать в нем взаимопонимания и др.

Метапредметные результаты освоения основной образовательной программы основного общего образования должны отражать:

- умение организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками и др.

Предметные результаты изучения предметной области «Филология», в частности «Иностранный язык. Второй иностранный язык» должны отражать:

- формирование дружелюбного и толерантного отношения к ценностям иных культур;
- формирование и совершенствование иноязычной коммуникативной компетенции и др. [52].

Опираясь на ФГОС ООО, можно сделать вывод о том, что особое

место в учебной деятельности отводится стратегиям установления отношений, направленных на формирование ценностных ориентиров и мотивации в образовательном процессе. На наш взгляд к факторам-мотиваторам успешной учебной деятельности обучающихся общеобразовательной школы можно отнести формирование позитивного самоотношения, открытого взаимодействия с миром, готовности к самоизменению, принятия на себя ответственности за результаты своего учебного труда, а также создание ситуаций критической самооценки, делегированной инициативы, установки и других стимульных ситуаций.

На наш взгляд, наиболее эффективным методом формирования рационального способа решения спорных ситуаций в среднем и старшем школьном возрасте является проработка диалогов-споров на разные темы в разных жизненных ситуациях. Правильно организованный спор создает конструктивные установки на данную ситуацию и помогает подготовить учащихся к самостоятельному ведению эффективных споров за пределами школы.

Для того, чтобы обучающиеся могли свободно выражать свои мысли на английском языке, нужно больше внимания уделять снятию языкового барьера, позволяя им свободно выражать свое мнение. Применение учебно-речевых ситуаций является одним из лучших способов сделать урок ярким, насыщенным и неординарным, помогая «окунуть» учащихся в среду англоговорящих. Главная задача учителя – научить применять известные знания на практике.

Можно выделить позитивное и негативное проживание обучающимися ситуации спора. Позитивное проживание предполагает:

- стремление к сохранению и поддержанию доброжелательных отношений со сверстниками и взрослыми;
- стремление к сотрудничеству, умение находить компромиссное решение и способность идти на уступки в отношениях с другими;
- толерантность и терпимость во взаимоотношениях с

окружающими и т.д.

Другими словами, позитивное проживание ситуации спора – это и есть умение вести эффективный спор.

К негативному проживанию спора можно отнести такие модели поведения, как:

- агрессия,
- избегание проблемы,
- конфликтное поведение и т.д.

Как уже отмечалось нами ранее, спор происходит в рамках диалогической речевой деятельности поэтому в данной главе рассматриваются вопросы формирования иноязычной коммуникативной компетенции в части формирования умений и навыков диалогической речи в процессе обучения английскому языку. Таким образом формирование речевых навыков, позволяющих обучающимся использовать их на уровне общепринятого бытового общения в неучебной речевой практике, является целью обучения диалогическому высказыванию на уроках английского языка [27].

Разработанные нами упражнения для обучающихся 5 классов с целью формирования умений и навыков коммуникативного поведения в ситуации спора базируется на традиционной методике обучения иностранным языкам Н. Д. Гальсковой [10].

В качестве базового выбран УМК И. Н. Верещагиной, О. В. Афанасьевой «Английский язык. 5 класс» [7], который позволяет формировать искомые умения и навыки в ходе изучения тем «Хобби», «Спорт», «Книги», «Здоровье», «Музыка».

Разработанные упражнения, нацеленные на формирование навыков диалогического общения, делятся на:

1. *Ознакомительные упражнения*, формирующие основу для самостоятельного высказывания.
2. *Подготовительные (тренировочные) упражнения*,

формирующие навыки устной речи, речевого высказывания и успешность его осуществления (имитация, видоизменение предложений, синонимические и антонимические замены и т.п.).

3. *Речевые (коммуникативные) упражнения*, которые дают обучающимся возможность использовать сформированные навыки при решении коммуникативных задач. Этот тип упражнений призван обучать: однозначно формулировать основную мысль, последовательно развивать мысль, строить высказывание, формировать и реализовывать речевое намерение, прогнозировать реакцию партнера и адекватно реагировать на его реплики [10, с. 210-212].

Первый тип упражнений – это **ознакомительные упражнения**.

Упражнение 1. Прочитайте диалог между приятелями. Какая ситуация представлена в диалоге? Какие языковые сигналы на нее указывают?

Каждому обучающемуся раздаются карточки с диалогом, задача обучающегося прочесть диалог и подчеркнуть слова или фразы, указывающие на ситуацию спора, которая происходит между приятелями.

Jack: Hi, Charley. How are you?

Charley: Hi, Jack. Nothing new. And how are you?

Jack: Fine, thanks. Our school football team are playing at the yard tomorrow. I'm planning to join them. And what about you?

Charley: No, never. Forget about it. I told you earlier that one of the guy I don't like is playing for this team. You must be crazy to want to play with them, their team is rather weak.

Jack: That's not true. Thomas told me they are doing good progress on the field. I'm sure they are working hard to play better.

Charley: I'm never joining them. You can do what you want. As for me, I better watch a good match on TV.

Jack: So, you are not going to come to my game, right?

Charley: Exactly.

Jack: Ok. Bye then.

Charley: Bye.

Второй тип упражнений – это **подготовительные (тренировочные) упражнения**.

Упражнение 1. Полезные фразы-клише для употребления их в возникшей ситуации спора. Задача обучающихся соединить английскую фразу с ее переводом (таблицы 5, 6).

Таблица 5 – Фразы-клише для ведения спора на любую тему (формальный диалог)

Фраза	Перевод
That's true, but I think...	Я понимаю вашу точку зрения, однако мне кажется, что...
I understand what you are saying but...	Вы определенно правы, но я хотел бы добавить, что...
I agree to some extent, but...	Я думаю, это хорошая точка зрения, но...
I think that's a good point, but...	В какой-то мере я согласен, но...
You definitely have the point here but I'd like to add that ...	Понимаю о чем ты, но...
I take your point, however it seems to me that ...	Это правда, но я думаю...

Если же диалог носит неформальный характер (разговор между друзьями/приятелями), то свое согласие можно выразить фразами, представленными в таблице 6.

Таблица 6 – Фразы-клише для ведения спора в неформальном диалоге

Фраза	Перевод
No, no, it's not right.	Да ладно тебе!
I disagree with you completely.	Ты ведь не серьезно! Ты должно быть шутишь!
Come off it!	Нет, нет, это не так.
Nonsense!	Это точно?
You can't be serious! You must be joking (kidding)!	Я абсолютно с тобой не согласен.
Is it right?	Ерунда!

Упражнение 2. Прочитайте диалог-спор между подругами, которые обсуждают прочитанную книгу и заполните пропуски, используя предложения:

I really liked the ending. / He's not handsome. / You will not change my

mind. / Then, who do you like? / But he is very kind and honest! / Jason is a liar, he never told her the truth! / I never liked Dylan!

- Good morning!
- Hi!
- Did you read the book to the end?
- Oh, yes. _____ It's cool that she chose Jason.
- What? _____
- _____
- I like Dylan, I didn't think they would break up.
- _____
- Why?
- _____
- So what? _____
- _____ . I love Jason!
- Well, okay.

Третий тип упражнений для отработки навыков диалогической речи – это **речевые (коммуникативные) упражнения**.

Упражнение 1. Для отработки речевых клише согласия/несогласия в диалогической речи обучающиеся делятся на пары, каждой паре раздается карточка с заданием (таблица 7). Задача обучающихся разыграть диалог-спор между мамой и дочкой/сыном с опорой на текст.

Таблица 7 – Карточка для выполнения задания

Mother	Daughter / Son
Suggest seeing a doctor Use: Why don't you .../ I think you should...	Refuse strongly Use: No way .../ Never again.../ That is unnecessary...
Give reasons why Use: In my opinion you should because .../ I think it's really necessary for you...	Reject suggestion Use: I just don't see ...
Give another reason Use: But don't you ...	Agree hesitantly Use: Well, .../ May be you are right

Упражнение 2. Обучающиеся делятся на пары. Задание для каждой пары: составить диалог на тему «Мой любимый исполнитель/музыкальная группа». Каждый пытается убедить оппонента, что именно его любимый

исполнитель/музыкальная группа талантливее и достойнее поехать на Евровидение, чем исполнитель/музыкальная группа другого.

Задача обучающихся провести эффективный спор, для этого используем следующие методы и приемы: метод «кусков», прием «подхват реплики», прием «атака вопросами». Для достижения коммуникативной цели спора можно выбрать не один прием или метод, а их чередование, это позволит разрешить спор в свою пользу.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать следующие выводы.

Основные общие школы должны помогать формировать у обучающихся позитивное отношение к ситуации спора, в том числе в рамках межкультурной коммуникации, как способу разрешения возникающих противоречий; умение своевременно и конструктивно решать спорные ситуации.

Разработанный нами комплекс упражнений, базирующийся на традиционной методике обучения иностранному языку, включающий в себя ознакомительные, подготовительные и речевые упражнения, даст основу для формирования у обучающихся умений и навыков коммуникативного поведения в ситуации спора.

ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ

Спор является неотъемлемой частью повседневной коммуникативной жизни, поэтому важно сформировать у обучающихся умения и навыки вербального поведения в коммуникативной ситуации спора за пределами школы, а также тактику реагирования в соответствии с целью коммуникации.

«Проживание» ситуации спора в межкультурной среде обучающимися является эффективным способом понимания стратегии и тактики позитивного поведения, а также погружения в англоговорящую среду.

Основываясь на ФГОС ООО и традиционную методику обучения иностранным языкам, нами был разработан комплекс упражнений, нацеленных на формирование навыков диалогического общения в коммуникативной ситуации спора. Упражнения делятся на: ознакомительные, цель которых познакомить обучающихся с новой лексикой и конструкциями по теме; тренировочные, которые подготавливают к самостоятельной коммуникации; речевые, которые дают возможность самостоятельно формулировать и высказывать свои мысли.

Использование разработанного нами комплекса упражнений на уроках английского языка в образовательном процессе в основной общей школе нацелен на формирование у обучающихся иноязычной коммуникативной компетенции, а именно умений и навыков вербального поведения в коммуникативной ситуации спора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель данного исследования заключалась в выявлении способов языковой репрезентации коммуникативного поведения человека в ситуации спора на материале англоязычной художественной литературы. В ходе исследования были решены все задачи, направленные на достижение обозначенной цели, а именно:

- 1) изучена и проанализирована научная литература по теме исследования, уточнен его категориально-понятийный аппарат;
- 2) сформирован корпус примеров из англоязычной художественной литературы;
- 3) выявлены языковые способы репрезентации вербального коммуникативного поведения человека в ситуации спора;
- 4) определены языковые способы описания невербального коммуникативного поведения человека в ситуации спора;
- 5) сформулировано понятие «эффективный спор» и выявлены способы достижения эффективности спора;
- 6) изучены возможности применения результатов исследования в образовательном процессе в основной общей школе.

Проанализировав литературу, нами были уточнены следующие понятия, которые мы взяли за основу для целей нашего исследования.

Коммуникация – это эффективное взаимодействие социальных субъектов (людей и/или их общностей), включающее в себя вербальные и невербальные компоненты, и возникающее в результате обмена между одним субъектом (источником) и другим (получателем) информацией.

Коммуникативное поведение человека – это вербальное и сопровождающее его невербальное поведение лингвокультурной общности (народа, социальной группы) или личности в процессе общения, регулируемое нормами и традициями общения данного социума.

Коммуникативная ситуация – это вся совокупность тех

обстоятельств, в которых осуществляются взаимодействия коммуникантов.

Спор – это коммуникативная ситуация, в рамках которой происходит сопоставление точек зрения, позиций, участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны.

Для репрезентации особенностей вербального и невербального поведения человека в коммуникативной ситуации спора нами была проанализирована совокупность контекстов, содержащих коммуникативную ситуацию «спор», которая была получена методом сплошной выборки из художественных произведений англоязычных авторов.

Поскольку спор представляет собой диалогическую речь, необходимо отметить, что вербальные средства репрезентации коммуникативной ситуации «спор» представлены в персонажной речи, а невербальные – в речи автора.

Языковые способы репрезентации вербального поведения коммуникантов в ситуации спора преимущественно представлены синтаксическими средствами: отрицательно-утвердительными и вопросительными предложениями, риторическими восклицаниями.

На лексическом уровне речь коммуникантов в основном представлена употреблением лексики с отрицательной коннотацией, а также междометий и наречий, несущих эмотивную нагрузку.

Языковые номинации невербального поведения коммуникантов описывают наиболее типичные виды НВК: фонационные, миремические, жестовые, мимические, физиологические.

Чаще всего для репрезентации коммуникативной ситуации спора в авторской речи используются языковые номинации, описывающие фонационные НВК, представленные глаголами говорения с наречиями, модифицирующими высоту, громкость голоса коммуниканта.

Миремические, жестовые и мимические НВК представлены в англоязычном тексте в основном оценочными прилагательными.

Физиологические НВК описаны при помощи словосочетаний, показывающих динамику изменения цвета лица.

Далее нами было сформулировано понятие эффективного спора. Эффективный спор – это такой спор, который может считаться завершенным, где его участники достигли преследуемых целей и убедили друг друга в своих намерениях.

Исходя из анализа англоязычных художественных текстов, были сформулированы приемы и методы, позволяющие вести эффективный спор, а именно: метод «кусков», прием «подхват реплики», прием «атака вопросами».

Рассмотренные приемы и методы выражаются в персонажной речи лексико-синтаксическим способом, а также находят подкрепление в авторской речи автора при помощи описания невербального поведения героев.

Результаты нашего исследования могут быть спроецированы на образовательный процесс следующим образом. Основываясь на ФГОС ООО и традиционные методики обучения иностранным языкам, нами был разработан комплекс упражнений, нацеленный на формирование умений и навыков вербального поведения обучающихся в ситуациях спора как в школьной среде, так и за ее пределами.

Разработанные нами упражнения, как и в традиционной методике обучения диалогической речи, мы разделили на: ознакомительные, подготовительные (тренировочные) и речевые (коммуникативные). Реализация разработанного комплекса упражнений на уроках английского языка нацелено на формирование у обучающихся позитивного отношения к ситуации спора не только в межличностной, но и в межкультурной коммуникации, как способу разрешения возникающих противоречий;

формирование умения своевременно и конструктивно решать спорные ситуации, в том числе в реальной жизни.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Адаир Дж. Эффективная коммуникация / Дж. Адаир. – Москва : Эксмо, 2003. – 258 с.
2. Берджесс Э. Заводной апельсин: Книга для чтения на английском языке / Э. Берджесс. – СПб. : КАРО, 2015. – 288 с.
3. Болотова А. К. Время и пространство в межличностных отношениях / А. К. Болотова // Журнал Высшей школы экономики. – Т.9, №3. – 2012. – С. 22 – 36.
4. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. Рекомендации для успешного проведения переговоров / Г. Бройнинг. – Москва : ПБОЮЛ, 2009. – 112 с.
5. Брутян Г.А. Аргументация / Г. А. Брутян // Вопросы философии. – №11. –1999. – С. 43 – 52.
6. Васильев Л. Г. Коммуникативный метод в исследовании аргументации / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.argumentation.ru>. (дата обращения: 05.09.2021).
7. Верещагина И. Н. Английский язык. V класс.: Учебник в 2 частях. Учебник для общеобразовательных организаций и школ с углубленным изучением английского языка / И. Н. Верещагина, О. В. Афанасьева. – Москва : Просвещение, 2018.
8. Вержинская Е. А. «Коммуникация» и «Общение»: соотношение понятий / Е. А. Вержинская // Вестник Оренбургского Государственного Педагогического Университета. – № 1-2 (55). – 2010. – С. 58 – 61.
9. Гавра Д. П. Основы теории коммуникации: для бакалавров и специалистов: учебное пособие для вузов по направлению «Журналистика» / Д. П. Гавра. – Санкт- Петербург : Питер, 2011. –284 с.
10. Гальскова Н. Д. Современная методика обучения иностранным языкам / Н. Д. Гальскова. – Москва : Аркти-Глосса, 2000. – 335

с.

11. Гойхман О. Я. Речевая коммуникация / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 272 с.

12. Горбачева Е. Н. Спор как лингвокультурный концепт: дис. ... канд. филол. наук: 10. 02. 19 / Горбачева Елена Николаевна – Волгоград, 2006. – 240 с.

13. Горшунова Е. Ю. Межкультурная коммуникация и этнические стереотипы и ярлыки англоговорящего сообщества: учебное пособие / Е. Ю. Горшунова, Ю. В. Горшунов. – Москва : Проспект, 2015. – 110 с.

14. Дементьев В. В. Фатические и информативные коммуникативные замыслы и коммуникативные интенции: проблемы коммуникативной компетенции и типологии речевых жанров / В. В. Дементьев // Жанры речи. – Саратов : Изд-во ГУНЦ «Колледж», 2007. – С. 34 – 44.

15. Дементьев В. В. Жанры речи и дискурс: место жанроведческих исследований в парадигме дискурс-анализа / В. В. Дементьев // Вестник Российского университета дружбы народов. – Т. 20, № 4. – 2016. – С. 103 – 121.

16. Диккенс Ч. Оливер Твист: Книга для чтения на английском языке / Ч. Диккенс. – СПб. : КАРО, 2018. – 384 с.

17. Дорофеева И. В. Модель Шеннона-Уивера и ее значение для развития теории коммуникации / И. В. Дорофеева // Языковой дискурс в социальной практике. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тверской государственный университет». – 2013 – С. 87 – 93.

18. Еемеерен Ф. Х. Речевые акты в аргументативных дискуссиях / Ф. Х. Еемеерен, Р. Гроотендорст. – СПб. : КАРО, 2004. – 238 с.

19. Зайцев Д. В. Теория и практика аргументации: учеб. пособие /

- Д. В. Зайцев. – Москва : Форум: Инфра-М, 2017. – 319 с.
20. Ивин А. А. Словарь по логике / А. А. Ивин, А. Л. Никифоров. – Москва : Прогресс, 2008. – 321 с.
21. Кашкин В. Б. Основы теории коммуникации: краткий курс / В. Б. Кашкин. – Москва : АСТ: Восток-Запад, 2014. – 256 с.
22. Кларк Г. Г. Слушающие и речевой акт / Г. Г. Кларк, Т. Б. Карлсон // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – Москва : Прогресс, 2006. – С. 270 – 321.
23. Кожина М. Н. Речевой жанр и речевой акт (некоторые аспекты проблемы) / М. Н. Кожина // Жанры речи. – Вып. 2. – Саратов : Колледж, 2009. – С. 52 – 61.
24. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика и эстетика движений / Г. Е. Крейдлин // Современная семиотика и гуманитарные науки. – Москва, 2010. – С. 112 – 131.
25. Кристи А. Десять негрятят: Книга для чтения на английском языке / А. Кристи. – СПб. : Антология, КАРО, 2008. – 256 с.
26. Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В. Н. Ярцева. – Москва : Большая российская энциклопедия, 2002. – 709 с.
27. Лушков А. Практическое пособие для общения в любой точке планеты / А. Лушков, В. Петков, Р. Хикман. – СПб : Оракул, 2014. – 135 с.
28. Майерс Д. Социальная психология: пер. с англ. / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2014. – 244 с.
29. Макаров М. Л. Основы теории дискурса / М. Л. Макаров. – Москва : ИТДГК «Гнозис», 2013. – 280 с.
30. Матвеева Т. В. Учебный словарь: Русский язык, культура речи, стилистика, риторика / Т. В. Матвеева. – Москва : Флинта, 2003. – 431 с.
31. Медведева А. В. Коммуникативные стратегии и тактики при выражении критического суждения в английской лингвокультуре (на материале современного английского языка): дис. ... канд. филол. наук: 10.

02. 04 / Медведева Алена Валерьевна. – Уфа, 2015. – 190 с.

32. Медведева А. В. Роль невербальной коммуникации при выражении критического суждения (на материале современного английского языка) / А. В. Матвеева // Вестник Башкирского университета. – Т. 15, № 3. – 2010. – С. 631 – 635.

33. Монтень М. Опыты / М. Монтень. – Москва : Просвещение, 1986. – 230 с.

34. Морозов В. П. Невербальная коммуникация: Экспериментально-психологические исследования / В. П. Морозов. – Москва : Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. – 528 с.

35. Непряхин Н. Ю. Основы эффективной коммуникации / [Электронный ресурс]. – URL: http://www.oratorica.ru/news/articles/osnovy_effektivnoy_kommunikacii (дата обращения: 18.12.2021).

36. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. – Москва: АСТ, 2018. – 736 с.

37. Остин Дж. Гордость и предубеждение: Книга для чтения на английском языке / Дж. Остин. – СПб. : КАРО, 2016. – 364 с.

38. Остин Дж. Л. Слово как действие / Дж. Л. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – Москва, 2006. – С. 75 – 89.

39. Панкратова А. А. Диагностика и формирование умения спорить / А. А. Панкратов // Вестник молодых ученых. – Выпуск I. – 2004. – С. 171 – 177.

40. Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин // Вопросы философии. – № 3. – 1990. – С. 17 – 28.

41. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации / Г. Г. Почепцов. – Москва : Рефл-бук, 2009. – 653 с.

42. Практикум по культуре речевого общения: в 2 т. Т.1 English Communication Perspectives: in 2 books: учебник для студ. учреждений высш. образования / под ред. О. А. Сулеймановой. – 2-е изд. – Москва :

Издательский центр «Академия», 2016. – 240 с.

43. Сегеда, А. С. К трактовке понятия «эффективная дискуссия» / А. С. Сегеда // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. – Том 1. Филология, № 4. – Санкт-Петербург, 2015. – С. 112 – 124.

44. Седов К. Ф. Психолингвистические аспекты изучения речевых жанров / К. Ф. Седов // Жанры речи. – Вып. 3. – Саратов : Колледж, 2002. – С. 40 – 52.

45. Сепир Э. Избранные труды по языкознанию и культурологии / Э. Сепир. – Москва : Прогресс: Изд. группа «Универс», 1993. – 218 с.

46. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов: пер. с англ. В. З. Демьянкова / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – Москва : «Прогресс», 1986. – С. 170 – 194.

47. Стернин И. А. Теоретические и прикладные проблемы языкознания. Избранные работы / И. А. Стернин. – Воронеж : Истоки, 2008. – 596 с.

48. Стернин И. А. Основы речевого воздействия / И. А. Стернин. – Воронеж : Истоки, 2009. – 178 с.

49. Стернин И. А. Модели описания коммуникативного поведения / И. А. Стернин. – Воронеж : Гарант, 2015. – 341 с.

50. Стросон П. Ф. Намерение и конвенция в речевых актах: пер. с англ. И. Г. Сабуровой / П. Ф. Стросон // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – Москва : Прогресс», 1986. – С. 130 – 150.

51. Теккерей У. Ярмарка Тщеславия: Книга для чтения на английском языке / У. Теккерей. – Москва : Эксмо, 2012. – 735 с.

52. ФГОС Основное общее образование [Электронный ресурс]. – URL: <https://fgos.ru/fgos/fgos-ooo/> (дата обращения: 12.01.2022).

53. Фицджеральд Ф. С. Великий Гэтсби: Книга для чтения на английском языке / Ф. С. Фицджеральд. – СПб. : КАРО, 2014. – 256 с.

54. Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-

прагматический подход / Н. И. Формановская. – Москва : Русский язык, 2009. – 216 с.

55. Франк Д. Семь грехов прагматики: тезисы о теории речевых актов, анализе речевого общения, лингвистике и риторике: пер. с англ. А.А. Кибрика / Д. Франк // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – Москва : Прогресс, 1996. – С. 363 – 373.

56. Хейли А. Отель / А. Хейли. – Москва : Айрис-пресс, 2006. – 384 с.

57. Хорнби Н. Смешная девчонка: Книга для чтения на английском языке / Н. Хорнби. – СПб. : КАРО, 2014. – 352 с.

58. Чанышева З. З. Невербальные маркеры поведения в конфликтной ситуации (на материале драматургического дискурса) / З. З. Чанышева // Филология. Искусствоведение. – Вып. 68, № 21 (275). – Челябинск : Вестник Челябинского государственного университета, 2012. – С. 132 – 136.

59. Чигринова Е. А. К проблеме определения коммуникативных стратегий и тактик как способа достижения цели / Е. А. Чигринова // Актуальные проблемы межкультурной коммуникации. – Ростов-на-Дону : Ростовский государственный медицинский университет, 2018. – С. 31 – 34.

60. Чиркова Е. И. Внимание, невербалика! Невербальные средства коммуникации при обучении иностранному языку / Е. И. Чиркова. – СПб. : КАРО, 2009. – 272 с.

61. Шарков Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации: учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 488 с.

62. Шмелева, Т.В. Модель речевого жанра / Т.В.Шмелева // Жанры речи. – Саратов : Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 2007. – С. 88 – 98.

63. Argyle M. The Social Psychology of Everyday Life / M. Argyle. – London : PsychologyPress, 2004. – 319 p.

64. Cookson C. Our Kate / C. Cookson. – London : Corgi Books,

1979. – 252 p.

65. Du Maurier D. Rebecca: роман на англ. яз. / D. du Maurier.
– Москва : Менеджер, 2004. – 416 с.

66. Hawkins R. The Wife Upstairs: A Novel / R. Hawkins. – St.
Martin 's Press, 2021. – 304 p.