

© 1998 г. Ф. ХУНДСНУРШЕР

ОСНОВЫ, РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ АНАЛИЗА ДИАЛОГА

1. ТЕРМИНОЛОГИЯ И НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ

При анализе диалога можно рассмотреть несколько различных аспектов и подходов, для которых имеются и различные наименования: анализ [теория дискурса; анализ разговора; конверсационный анализ; анализ (речевого) взаимодействия; теория коммуникации; грамматика диалога и др].

Можно выделить четыре главных дисциплины, в первую очередь занимающихся исследованием связанной речи: 1. этнометодология; 2. социальная психология; 3. литературоведение; 4. языкознание [Atkinson, Heritage (Ed.) 1984; Bergmann 1981; Coulthard 1992; Dascal 1992; Franke 1990; Fritz 1982; 1994; Fritz, Hundsnerscher 1994; Hundsnerscher 1976; 1980; 1986; 1991; 1994; 1995; Marten-Cleef 1991; Weigand 1976; Weingarten 1976].

В соответствии с разными интересами выработались и различные методологии:

1. Для характеристики социальных связей и иерархических отношений, бытующих в примитивных обществах, в **этнометодологии** рассматриваются ритуалы разговора в качестве центральной категории культуры. Главные исследуемые проблемы: Что является поводом для речевого общения людей? Какие формы при этом играют роль? Как распределяется право на реплику? В какой последовательности и в каком объеме используют это право общающиеся стороны? и т.п.

2. **Социальная психология** базируется на этнометодологии и использует аналогичные категории анализа, однако исследует не культурную жизнь и социальную организацию примитивных народов, а социальные установки в малых группах современных обществ, т.е. в семье, с узким кругом людей, в школе, на вечеринке, среди молодежи, в доме престарелых и т.д. Многие лингвисты участвуют в таком исследовании и характеризуют его как "анализ речевого взаимодействия". Общая направленность исследования – эмпирико-описательная, т.е. предпочтение отдается количественным критериям: количеству и формам речевого обмена репликами, длительности реплики, речевой ситуации. Главным структурным элементом является речевой вклад одного говорящего (turn), а в фокусе внимания находится регулирование обмена репликами. С точки зрения анализа диалога при этом подходе многое уязвимо, главное – неясность понятия "правило", недостаточное внимание к сущности содержания и целей беседы и тот факт, что интерпретация диалога слишком привязана к линейной смене реплик.

3. **Литературоведение** занимается текстами, преимущественно литературными. Поскольку коммуникативное отношение между автором (поэтом, писателем) и читательской аудиторией очень привязано к времени и конкретно, понятие дискурса в этой дисциплине трактуется очень своеобразно: "дискурс" означает, в различных концепциях, духовное взаимодействие по поводу определенных взглядов во времени (например, дискурс по поводу оправданности чего-либо, свободы, природы); литература с этой точки зрения – объемлющий полифонический обмен мыслями по поводу различных аспектов некоторой темы, лежащий в основе многосторонних интертекстуальных отношений. Центральными диалогическими формами текста в узком смысле поэтому считаются литературный диалог и тексты драматических произведений.

4. **Языкознание** занимается прежде всего описанием того, какими бывают связи в рамках разговора; при этом исследователи опираются на аутентичные диалоги. Иначе говоря, задача языкознания – эксплицировать то, как описываются беседы, что должно быть включено в такое описание – это *описательная* сторона; кроме того, оно занимается и объяснением, т.е. *эксплицированием* того, что составляет разговор. в результате чего устанавливаются связи между различными "вкладами" в беседу со стороны разных коммуникантов. Речь идет о том, чтобы применить и как-то адаптировать принципы обычного лингвистического исследования (скажем, в синтаксисе) к исследованию связей в рамках разговора.

Помимо этих четырех центральных дисциплин можно отметить еще и *философский* и *риторический* аспекты; однако следует иметь в виду, что язык в рамках этих двух последних дисциплин берется в довольно узком аспекте: в *философии* речь идет прежде всего о проблеме радикальной критики языка ("идеальный язык") и о некоторых проблемах констатации положений вещей ("истинные предложения") и логического вывода (логики); в центре внимания находится познающий субъект в его отношении к миру, а не достижение межличностного взаимопонимания в обыденном мире.

В *риторике* же, на фоне античной греко-римской традиции, занимаются публичной импровизацией речи в народном собрании (политическая речь), в суде (судебная речь) и при празднествах (торжественная речь). Здесь также главным предметом рассмотрения является монолог одного говорящего, а не коммуникативный обмен между несколькими говорящими. Конечно, философия и риторика должны всегда учитываться в теории и практике, однако они не указывают непосредственно методологического направления в научном исследовании разговора.

2. МЕТОДОЛОГИЯ

В основу общей стратегии языковедческого исследования (методологии) можно положить трехступенчатую модель Н. Хомского [Chomsky 1966]. Каждое научное исследование языка должно учитывать три уровня адекватности:

1. Уровень *адекватности наблюдения* (observatory adequacy), т.е. принятие во внимание существенных фактов конкретной области исследования;

2. уровень *адекватности описания* (descriptive adequacy), т.е. полный и систематичный охват фактов и представление их во внутренних взаимодействиях. Полнота, систематичность и правильное отражение связей возможны только на основе некоторой теории соответствующего предмета; без теории не бывает и адекватного описания;

3. уровень *адекватности объяснения* (explanatory adequacy), т.е. совместимость результатов описания с общими условиями и системами фактов относительно мира и человеческой природы, иначе говоря. выяснение вопросов типа: Как должна быть устроена когнитивная природа человека, ведущего беседу? Как приобретается способность вести беседу? Каково соотношение между различными видами беседы и другими формами практической деятельности? и т.п.

За всю историю человечества накоплено много идей по поводу языкового общения и его механики, сделано много важных и полезных наблюдений, впрочем, скорее в форме афоризмов, чем системы. Каждый человек, основываясь на своем собственном опыте, мог бы много к этому добавить и сам. Собираание и систематизация таких наблюдений могли бы привести к созданию интересной картины установок и практик коммуникативного поведения людей в конкретное время в различных ситуациях и в конкретных условиях. И в языкознании можно также констатировать, что мы охватили еще далеко не все факты и системы фактов, например, сколько существует видов беседы, чем они различаются, в чем заключаются их конституирующие признаки и т.п. А самое главное: факты разного рода охватываются далеко не равномерно, в основном только в частных аспектах, например, консультации, переговоры,

планирование, переубеждение, диалоги в торговле, наставления. споры. Сбор и транскрипция аутентичных бесед различной природы в наше время остается по-прежнему весьма актуальным. Хотя для лингвиста должно быть естественным рассматривать процессы коммуникации в их непосредственном окружении, есть еще много исследователей, легкомысленно относящихся к сложности структур языкового общения и неспособных провести адекватный анализ, поскольку стандартное лингвистическое образование не дает для этого никакой поддержки: лингвистов не учат тому, на что следует обратить внимание в анализе беседы, как люди ведут беседу элегантно, приятно и действенным образом, как различаются виды беседы, как оцениваются ход и результаты беседы и т.п.

Однако нет никакого сомнения в том, что главной областью языковедческого исследования является описание и объяснение системы языкового общения. Поскольку же невозможно описание, в основе которого не лежит какая-нибудь теория, и невозможно объяснение вне рамок некоторой теории, необходимо прежде всего выявить, какие из существующих теорий речевого общения имеют наибольшую объяснительную силу. Лучшей теорией будет та, которая учитывает по возможности все наблюдаемые факты и как можно больше результатов предшествующего исследования речевой коммуникации в рамках целостной концепции. Для этой цели особенно подходят теории языкового действия, которые мы находим у Виттгенштейна (L. Wittgenstein), Остина (J.L. Austin) и Сёрля (J.R. Searle). Л. Виттгенштейн [Wittgenstein 1976] первым указал на правильный путь: он считал говорение человека участием в различных связанных между собой играх. По Виттгенштейну, имеется бесконечное количество языковых игр различной степени сложности – простые игры и очень сложные игры. Употребление языка зависит от вида игры. Дж.Л. Остин [Austin 1962] обратил внимание на различные аспекты языковой деятельности и выделил разные интегральные составные части речевого акта – локутивную, иллокутивную и перлокутивную составляющие речевого акта. На основе своего лексикологического исследования он предложил типологию языковых действий. Дж.Р. Сёрль [Searle 1969; 1992] описал типы и основные правила иллокутивного (под)акта.

Выражаясь словами Виттгенштейна, имеются игры, в которые можно играть одному, и такие, которые предполагают несколько участников. Сёрль же описал и исследовал главным образом короткие одиночные игры (монологическую речь), на основе чего развил *теорию речевых актов*. Однако для исследования беседы более оправданно основываться на языковых играх диалогической, а не монологической природы: различие между теорией речевых актов и анализом диалога можно охарактеризовать так: *действовать в одиночестве* (отдельно взятый говорящий) vs. *действовать совместно* (два и большее количество участников). В теннисе каждый играет за себя и даже может тренироваться один, сама же игра предполагает активно играющего противника, а каждый удар подчиняется правилам "удара, предполагаемого противника". То же верно и при ведении беседы – деятельности, ориентированной на партнера и обладающей по своей природе диалогической структурой. *Монологическая теория речевых актов* должна быть дополнена *диалогической теорией речевого общения*: ведь мы добиваемся того, что нас понимают, не посредством отдельных речевых актов, а в результате последовательности взаимосоотнесенных речевых актов в рамках целостной беседы.

Речь осуществляется в различнейших ситуативных взаимосвязях, иногда в рамках регулируемого обмена репликами между двумя говорящими, иногда в одностороннем порядке, иногда в "мешанине" многоголосия собеседников. Чтобы выявить основные диалогические структуры, составляющие подоплеку беседы, было бы разумно исходить из некоторой, пусть и простой, модели, отражающей все существенные факторы беседы, а потом постепенно расширять эту простую модель, так чтобы она могла описывать и объяснять все формы беседы, встречаемые в реальной коммуникативной практике [Ehlich (Ed.) 1994; Goffmann 1981; Graffe 1990; Habermas 1981:

Henne, Rehbock 1982; Hindelang 1978; 1983; Hundsnerscher, Franke (Hrsg.) 1985; Kallmeyer, Schütze 1976; Keller 1997; Kohl 1985; 1992; Kohl, Kranz 1992; Kallmeyer, Schütze 1976; Levinson 1983; Rahm (Hrsg.) 1992; Rolf 1993; Sieveke (Hrsg.) 1995; Sudnow (Ed.) 1972].

3. МИНИМАЛЬНЫЕ ДИАЛОГИ

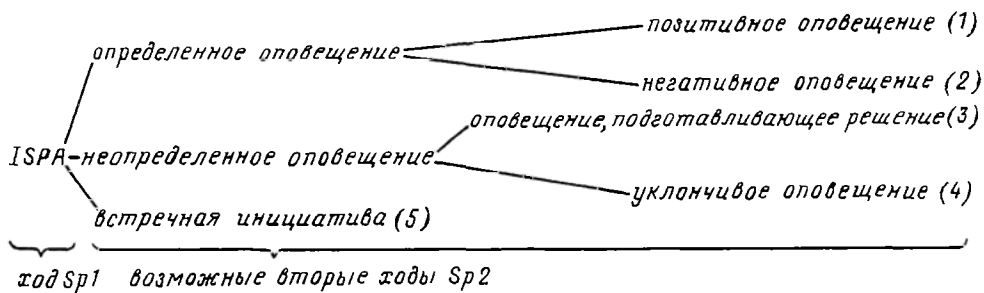
Именно такую простую модель и представляет собой теория правильно оформленного минимального диалога. Минимальный диалог охватывает по меньшей мере два взаимосвязанных речевых акта двух говорящих (Sp1 и Sp2); центральный вопрос затрагивает отношение между речевыми актами и говорящими. Отношение речевых актов друг к другу характеризуется как **когерентность** (связность, Kohärenz), отношение между говорящими – как **коммуникативная связь** (kommunikative Beziehung). Два речевых акта, непосредственно следующие друг за другом, могут быть когерентными или некогерентными. Когерентны они, если между ними имеется разумная соотнесенность, а некогерентны, если такой разумной соотнесенности между ними нет. Когерентность является предпосылкой для понимания; переспросы часто служат выяснению проблем когерентности в общении, для того чтобы распознать коммуникативную нить (kommunikativen Zusammenhang) сказанного. Например:

Sp1: Куда нам сегодня пойти на обед?

Sp2: Малиновка в Германии представлена тремя разновидностями.

Типовой реакцией Sp1 на такую некогерентность было бы: *Как это понимать?*, *Что это значит?*, *Что-то не пойму, к чему ты это*.

Чтобы функционировало языковое взаимопонимание, между речевыми актами должна существовать разумная связь. Как же эксплицировать эту связь? Мы исходим из того, что связь между речевыми актами имеет конвенциональную природу, т.е. для обоих коммуникантов вытекает из общей коммуникативной нити. Ходы, ожидаемые в ответ на инициативный, или начинающий речевой акт (ISPA, initialer Sprechakt) могут быть расклассифицированы следующим образом:



Эта классификация основана на главном предположении, что речевая деятельность, как и всякая деятельность, регулируется интересами; поскольку же это "совместная деятельность", при анализе необходимо принимать во внимание интересы как Sp1, так и Sp2. С помощью инициативного речевого акта (ISPA) Sp1 выражает интерес своего действия (т.е. свою коммуникативную цель), а именно, в связи с иллокуцией ISPA (т.е. с характеристикой действия, лежащего за первым ходом). В качестве ISPA выступают утверждения, побуждения (Aufforderung), оповещения о действии, выражения чувств. Выбор формы для ответной реакции соответствует текущему набору интересов у Sp2, а именно, сигнализирует о некотором речевом акте-реакции (о "реактивном речевом акте", reaktiver Sprechakt, ReSPA) в качестве:

– **позитивного оповещения** (positiver Bescheid, pB) о соответствии интересов – Sp1 и Sp2 (Sp2 согласен)

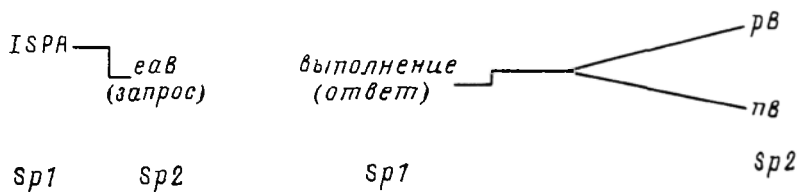
– **негативное оповещение** (negativer Bescheid, nB) – о противоположности интересов Sp1 и Sp2 (Sp2 не согласен).

Оповещение, подготавливающее решение (entscheidungsvorbereitender Bescheid), ставит констатацию Sp2 в зависимость от последующей информации (Sp2 запрашивает о чем-то); с помощью же **уклончивого оповещения** Sp2 пытается избежать недвусмысленной констатации, поскольку ни согласие, ни отклонение не входят в его интересы (Sp2 уклоняется от ответа): в результате же **встречноинициативного хода** (gegeninitiativer Zug) Sp2 дает понять, что интересы его действий обладают совершенно иной направленностью, что он хотел бы "делать" собственную игру. В свою очередь, каждая такая форма реакции со стороны Sp2 открывает для Sp1 соответствующие дальнейшие формы реакции (возможности встречного хода, Gegenzugsmöglichkeiten). И здесь при реконструкции последовательности речевых ходов следует учитывать конвенциональные, т.е. ожидаемые, формы:

– при **позитивном оповещении** со стороны Sp2 цель действия Sp1 достигнута; у него больше нет никакого повода для приложения дальнейшего коммуникативного усилия, однако ожидается, что Sp1 в свою очередь выразит опознаваемую реакцию на позитивную реакцию со стороны Sp2 – т.н. вознаграждение (Honorigierung) – например, в случае побуждения, на которое отвечено согласием, таким "вознаграждением" является выражение удовлетворения или благодарности. Ср.: *Ты принесешь мне почтовые марки?* – Да. – *Спасибо.*

– при **негативном оповещении** со стороны Sp2 цель Sp1 не достигнута – он или она получает отказ. Для продолжения последовательности действий у Sp1 есть две главных возможности: либо отказаться от первоначальной своей цели действия, т.е. **отречение от цели** (Resignieren), либо же не отказываться от нее, т.е. **настояние** (Insistieren).

– при **отсроченном оповещении** (aufschiebender Bescheid, eaB) со стороны Sp2, Sp1 приходится сначала выполнить пожелания об информации со стороны Sp2 и только затем получить позитивное или негативное оповещение; в этом случае последовательность выглядит как петля (Schleife):



Например: *Дай мне займы денег!* – *Сколько тебе нужно?* – *Четыре марки.* – *Хорошо, дам* (позитивное оповещение) / *Увы, у меня нет с собой столько* (негативное оповещение).

– При **уклончивом оповещении** (entscheidungsvermeidender Bescheid) все зависит от того, учтет ли Sp1 сигнал от Sp2 не принимать пока никакого решения. Если целью действия Sp1 являлось ясное позитивное оповещение, он будет настаивать на таком решении, это случай настояния. Например: *Пойдем купаться?* – *Еще не знаю.* – *Так да или нет? Я хочу сейчас знать.*

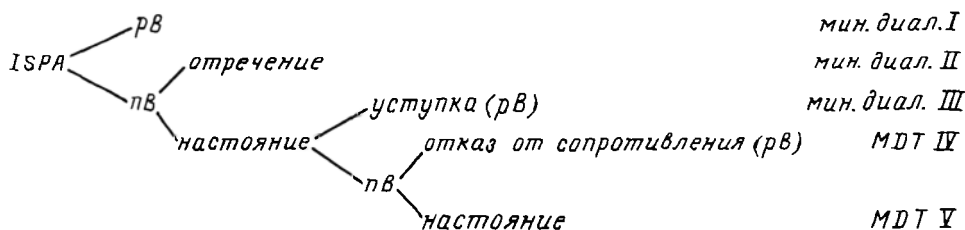
– В случае **встречной инициативы** со стороны Sp2 у Sp1 есть все возможности для второго хода – он тоже может принять или отвергнуть предложение Sp2, например: *Пойдем купаться?* – *Лучше давай готовиться к экзамену.*

Наиболее интересный и частый случай для формирования последовательности реплик в диалоге – тот, когда Sp1, вопреки негативному оповещению со стороны Sp2, на втором ходу пытается и дальше достичь цели своего действия. Это случай **настояния**. На основе набора альтернатив действия при настоянии можно получить

классификацию минимальных правильнооформленных схем диалога:

- I ISPA — pB #
 - II ISPA — nB – ОТРЕЧЕНИЕ #
 - III ISPA — nB – НАСТОЯНИЕ – УСТУПКА #
 - IV ISPA — nB – НАСТОЯНИЕ – nB – ОТКАЗ ОТ СОПРОТИВЛЕНИЯ #
 - V ISPA — nB – НАСТОЯНИЕ – nB – НАСТОЯНИЕ ∞
- Sp1 Sp2 Sp1 Sp2 Sp1

В случае отрицательного оповещения со стороны Sp2, когда Sp1 явно не сдается, мы имеем дело с открытой структурой. В большинстве социальных систем имеются границы приемлемости, для допустимого количества актов настоящего Sp1 в последовательности действий; раньше или позже Sp1 наталкивается на явно выраженные механизмы блокировки. (*Ну хватит, не хочу больше об этом и слышать!*) Классификация правильнооформленных минимальных диалогов может быть представлена в виде следующей схемы:



Отметим, что каждую из последовательностей действий можно вывести из этой схемы путем подстановки в позицию второго хода, так чтобы образовалась петля.

Например: *Пойдем купаться? – Нет. – Ну пожалуйста, не будь занудой. (НАСТОЯНИЕ) – Куда ты хочешь пойти? (ЗАПРОС) – На озеро Клейнхессело. – Ну ладно, пошли.*

4. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ИЛЛОКУЦИЕЙ

И классификация вторых ходов, и диаграмма со схемами минимальных диалогов общезначимы. Специфические диалогические последовательности появляются только тогда, когда для начинающего речевого акта уже задана его иллокуция: тогда форма протекания беседы зависит от того, была ли начальная реплика **репрезентативом, директивом, коммиссивом, экспрессивом или декларативом**, или же, что еще более важно, представляет ли собой соответствующая подсхема, скажем, **утверждение** или **констатацию, просьбу** или **приказ, извещение о будущем действии** или **обещание, о радостном** и о **грустном, о решении** или о **суждении** и т.п.

Учитывая, что каждая из глобальных иллокуций по Сёрлю имеет примерно тридцать подсхем реализации, мы должны заключить, что имеется очень много схем диалога, обусловленных иллокуцией, из которых только малая часть лингвистически охарактеризована и исследована.

Далее остановимся на трех видах анализа: аргументации; дисциплинировании; торге.

У **аргументации** ISPA состоит в утверждении (утверждаемый тезис). Коммуникативная цель утверждения состоит в том, чтобы Sp2 также признал утверждение как истинное и с ним поэтому согласился.

Минимальный тип I при позитивном оповещении, т.е. когда Sp2 сразу же соглашается, протекает беспроблемно: *Борис Беккер проиграл в Уимблдоне. – Да, верно.*

Негативное оповещение – когда утверждение оспаривается или вызывает сомнения. Как убедить кого-либо в истинности высказывания? По-разному, в зависимости от затронутой сферы жизни – в обыденной жизни, в науке, в суде, в вопросах религии и т.д.

Если в истинности высказывания *сомневаются*, Sp1 должен, если ему хочется, чтобы Sp2 согласился, привести хорошие доводы в пользу своего высказывания; а хорошие доводы – те, которые Sp2 примет в качестве подтверждения правильности. Это происходит в обыденной жизни в результате указания на *вещественное доказательство* (очевидность, Evidenz) или на *опыт* (Erfahrung): *Вчера ночью шел дождь. – Да не может быть. – Ну вот же, трава мокрая* (вещественное доказательство) *Я вчера поздно ночью шел домой и промок до нитки* (указание на личный опыт).

В науке этого же добиваются *указанием на факты и закономерности*: *Магнит притягивает железо. – Ни за что не поверю. – Хорошо. Вот кусок железа. Если я его сейчас поднесу к магниту, его притянет. – Ну да. – Ведь магнетизм возникает при взаимном напряжении поля ионов. – Да.*

Аналогично в юриспруденции, когда указывают на правовые предопределения: *Петер – убийца. – Каке это так? – Он был задержан недалеко от места преступления с оружием и кошельком убитого. – Это еще ничего не означает. – Тот, кто убивает другого ради денег, является убийцей.*

В сфере религии используются указания на *авторитет и источники*: *Бог создал небо и землю. – В это я не верю. – Но так гласит Библия* (апелляция к источнику). *Так учат все основатели великих религий* (указание на авторитет).

Для указанных форм диалога можно вывести общую схему, состоящую в развернутом виде из девяти шагов:

ISPA	–	выражается	–	приводятся
утверждение		сомнение		факты
Sp1		Sp2		Sp1
сомнение в	–	представление	–	правила
доказательности		фактов как		ставятся
Sp2		подтверждения		под сомнение
		правила		Sp2
		Sp1		
экспликация	–	указываются	–	подтверждение
общего правила		исключения		уверенность в тезисе
Sp1		Sp2		(возможно, с
				модификациями)
				Sp1

Дисциплинирование состоит в том, чтобы заставить кого-либо строго следовать побуждениям или исполнить принятые на себя обязательства. И в этом случае проблем с правильным протеканием диалога не возникает, если оповещение позитивно: *Сделай это. – Хорошо, сделаю. – Вот и хорошо.*

Проблемы начинаются, если оповещение со стороны Sp2 отрицательно. Как сделать так, чтобы тот, кто не хочет выполнять требуемое от него, все-таки это сделал? С помощью ISPA выражается желание Sp1, а коммуникативная цель побуждения состоит в том, чтобы Sp2 подчинился этому пожеланию и выполнил его: задача Sp1, желающего выполнения его воли, состоит в том, чтобы привести обоснования действия для Sp2. Хорошими обоснованиями для действия являются те, которые дают мотивацию для действия Sp2. В общем случае можно выделить четыре категории для обоснования действия:

1. Демонстрация власти (угроза санкций)

2. Апеллирование к предпочтительности (предлагается вознаграждение)
3. Указание на компетентность в чем-либо (на способность нечто сделать)
4. Осознание необходимости (указание на неотлагательность действия).

Если же Sp2 все-таки не хочет совершать требуемого действия, Sp1 может использовать при необходимости букет из всех четырех категорий, например:

– *Убери свою комнату. – Не хочу.*

– *Если твоя комната сегодня вечером не будет безукоризненно убрана, в выходные ты будешь сидеть под домашним арестом.*

– *Будь хорошим мальчиком. Если ты хорошенько убереешь комнату, получишь добавку к десерту.*

– *До полудня еще полчаса, а тебе все равно нечего делать.*

– *Порядок – важная вещь, у тебя же ничего нельзя сразу найти, а когда найдешь, бывает уже поздно. Этому хаосу нужно положить конец.*

Успех подобного дисциплинирования зависит от того, в состоянии ли Sp1 правильно оценить, что для Sp2 обычно бывает достаточно веским основанием для действия.

Торг (Aushandeln, англ. bargaining)

Торг состоит в урегулировании соотношения между двумя версиями цены. Начальный речевой акт состоит в предложении (товара), а коммуникативная цель состоит в достижении взаимоприемлемого решения. Внутренняя структура последовательности реплик представляет собой обмен модифицированными предложениями товара. Чтобы добиться соответствующей модификации таких предложений, необходимо оценить собственную позицию и позицию партнера. И здесь тоже минимальный диалог I непроблематичен: если Sp2 принимает начальное предложение со стороны Sp1, взаимодействие для Sp1 завершается удачно и обе стороны довольны. Однако если Sp2 не примет это начальное предложение, то имеем следующую структуру:

ISPA (начальное предложение): *Я заплачу тебе 100 марок за этот бинокль. – (Наценка + контрпредложение) – Этот бинокль с цейссовским стеклом; он стоит как минимум 300 марок.*

(Уценка + контрпредложение) *Но бинокль уже старый и подержанный. Он стоит самое большое 150 марок. – (Контрпредложение + дополнительные достоинства) – За 200 марок я отдам в придачу еще футляр и ремень.*

(Принятие предложения) *Ладно. Вот 200 марок.*

5. СЛОЖНЫЕ ДИАЛОГИ

Среди схем диалогических последовательностей, которые обусловлены иллюзией и где доминирует Sp1, можно выделить такие правильно оформленные схемы, когда в результате достигается цель коммуникативного действия Sp1, а каждый из вкладов в разговор в том или ином отношении помогает достижению цели (это аспект связности).

Сложные диалоги состоят из нескольких схем последовательностей, обусловленных иллюзией, поскольку достижение коммуникативных целей, стоящих перед ними, возможно не прямолинейно, а лишь поэтапно. Такие взаимосвязи можно продемонстрировать на четырех образцах анализа: 1. планирующий разговор; 2. консультация; 3. переубеждение; 4. купля-продажа.

1. Коммуникативная цель **планирующего разговора** состоит в нахождении некоей общей идеи, схемы совместных действий (gemeinsames Handlungskonzept). Для выполнения же такой совместной схемы из общего множества выбираются альтернативные допустимые действия и составляется план, для приведения же этих действий в жизнь устанавливается исходная проблема, которую-то и необходимо решить в результате разговора. Для обычного планирующего разговора выявляются четыре промежуточные последовательности, из которых составляется общая схема:

(Мотивационная последовательность) – Установление проблемы – Развитие альтернатив действий – Оценка и выбор плана – Переговоры о кооперированности действий

В рамках смены реплик, называемой **установление проблемы**, выясняется прежде всего, о плане для решения какой проблемы идет речь. Проблемы бывают простые и сложные, например:

- *В погребке есть мыши. Как от них избавиться?*
- *У нас улетела канарейка, что делать?*
- *Неожиданно, как снег на голову, свалились гости, чем их угощать?*
- *Нам срочно нужно отдохнуть, где провести отпуск?*
- *Требования к языкознанию изменились, как нам реорганизовать наш институт?*

Иногда условия планирующих переговоров бывают такими, что один собеседник, пока еще не понимающий, насколько важна проблема, должен быть введен в курс планирования: ему нужно сначала разъяснить, что решение этой проблемы касается и его, а потому он тоже должен принять участие в переговорах. Если условия именно таковы, необходимо введение предварительной **мотивационной последовательности реплик**.

На этапе "**развитие альтернатив действий**" происходит мозговой штурм – предлагаются варианты решения для конкретной проблемы. Например: *В погребке есть мыши. Как от них избавиться?* В результате мозгового штурма могут быть получены, скажем, такие варианты решения:

- A. *Давайте расставим мышеловки.*
- B. *Давайте достанем кошку.*
- C. *Давайте вызовем крысолова.*
- D. *Давайте везде рассыплем крысиный яд.*
- E. *Давайте прищипывать мышей мухоловкой из-за угла.*
- F. *Давайте развесим в погребке картины с кошками.*
- G. *Давайте переедем в другую квартиру.*

В случае нескольких предложений исследуется их относительная пригодность и выбирается такое **решение о действиях**, которое кажется наиболее подходящим. Этот выбор осуществляется на основе определенных критериев оценки:

1. Общие условия пригодности (разумно ли вообще такое предложение, т.е. можно ли так решить проблему?)
2. Условия компетентности (*Сможем ли мы это сделать?*)
3. Условие оправданности (*По нашим ли средствам взять на себя такие расходы?*)
4. Условия предпочтения (*А нам это действительно надо?*)

С помощью этих критериев отказываются от отдельных предложений: обычно остается одна или две возможности, пригодные, реализуемые, оправданные и предпочтительные. (Это результат рассмотрения поступивших предложений.)

Затем переговоры переходят к конкретным **мерам** и конкретным **инструкциям о действиях**, например: *Завтра ты поезжай в город и купи две мышеловки. Я расставляю мышеловки, а Петер поможет. Илья будет каждое утро смотреть, не попала ли мышь, и будет отдавать пойманных мышей соседской кошке. – Или просто будем выбрасывать мышей в ведро с пищевыми отходами.*

2. **Консультация** (советование) обладает определенным сходством со взаимодействием по поводу планирования: в решении проблемы заинтересован прежде всего советуемый, в меньшей мере – советующий: *У меня трудности. Посоветуйте, что делать.*

Конкретная проблемная ситуация: *Мы с другом хотим съехаться, а наши родители против.*

И в этом случае советуемому тоже нужно сначала составить по возможности ясное представление об обстоятельствах, прежде чем дать совет о том, какова, по

его мнению, наилучшая возможная действий для советующегося (*На вашем месте я бы...*). Советующийся рассмотрит пригодность совета и после этого сам решает, что делать.

Итак, в обоих случаях общая тема – "решение проблемы"; однако при планировании предпочтение затрагивает обе стороны, а при консультации – одну.

3. **Переубеждение** обладает в общем случае трехфазной структурой: с помощью наведения на мысль (*Vorstellungen*) и доводов увести кого-то от одного образа мыслей к другому, от одних привычных действий к другим.

Типичный случай – религиозное переубеждение:

Фаза 1. Расшатывание привычной картины мира (*Weltbild*)

Фаза 2. Сообщение об иной, новой картине мира

Фаза 3. Закрепление новой формы жизни (*Lebensform*).

Конкретные фазы реализуются с помощью соответствующих диалогических смен реплик.

Каждая религия (мировоззрение) обладает тремя содержательными компонентами:

1. В ней есть теория возникновения и устройства космоса (например, *Господь – создатель мира и человека; а ты веришь не в того Бога*).

2. Из этих космогонических представлений выводятся определенные жизненные принципы (мораль). (Например: *Поскольку все мы – твари господни, нам надо жить по заповедям господним – твоя же жизнь до сих пор была неправильной.*)

3. Новая форма жизни наполняет человека радостью и уверенностью: человек убежденно подчиняет свою жизнь новым принципам. (*Если ты обратишься в веру своей к нашему Богу и будешь жить по заповедям его, жизнь твоя будет вечной.*)

Соответственно, при переубеждении приходится разрушать старые формы жизни, обещать лучшую жизнь, чтобы вдохновить на новую форму жизни.

Вот еще несколько нерелигиозных примеров:

– обратить кого-либо в некурильщика.

– обратить кого-либо в вегетарианца,

– из сторонника коммунизма сделать сторонником рыночной экономики.

4. **Купля-продажа**

Переговоры по поводу купли-продажи являются сложным взаимодействием: с лингвистической точки зрения в них можно выделить несколько функциональных фаз, связь которых (их когерентность) производна от главной цели – достичь взаимоприемлемого обмена "Товар – деньги". Начальная фаза **выяснение потребностей**: по возможности глубоко изучается пожелание покупателя; сам покупатель может иметь об этом более или менее ясное представление; но ему нужна помощь и продавца.

Пример (в ювелирной лавке): *Добрый день. Чем могу служить? – Я хотел бы сделать подарок к дню рождения одной даме средних лет. Что можно было бы у вас найти?*

За установлением потребностей – спроса – следует, как правило, показ – **презентация** – наличных товаров, из которых клиент мог бы что-нибудь выбрать. Например: *Вот к примеру несколько замечательных ожерелий – или может быть. Вы бы хотели брошь? – или декоративные часы, к нам только что поступила партия недорогих часов.*

Вслед за этой презентацией товара обычно **тематизируется цена**. В этом вопросе интересы продавца и покупателя обычно расходятся: покупателю чаще всего хочется поскорее и поточнее узнать цену, а для продавца важно дифференцированно представить соотношение между ценой и достоинствами, то есть он пытается разъяснить достоинства своего товара, прежде чем перейти к убедительному обоснованию цены, которая покупателя не должна отпугнуть. В рамках такой тематизации цены во многих случаях бывает и что-то вроде торга.

Когда о цене договорились, начинается **передача** товара (*Transaktion*): договариваются о способе оплаты, об упаковке, сроках доставки или получения.

Переговоры о купле-продаже демонстрируют особенно ярко зависимость формы реализации от сочетания условий соответствующего разговора. В этом отношении выделяются различные подсхемы переговоров о купле-продаже:

– **Представительская продажа** (Vertreterverkauf): сначала выясняется, готов ли человек купить, а каждая фаза планируется тщательным образом

– **"Пришел – купил и пошел"** (Abholkauf): клиент регулярно покупает товар, качество и цена которого ему известны, – например, сигареты в киоске

– **Покупка с торгом**: покупатель сначала выясняет возможности продавца, а затем договаривается о цене

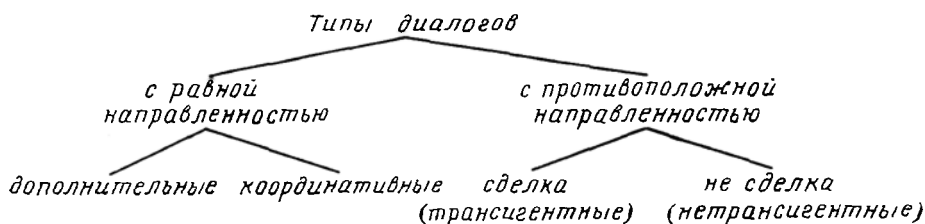
– **Продажа в супермаркете**: здесь речевое взаимодействие в предельном случае сводится к нулю; потребность покупателя проявлена уже самим тем фактом, что он входит в супермаркет, презентация предложения и тематизация цены представлены на полках. Передача товара сведена к минимальному обмену "товар – деньги" у кассы.

Вышеупомянутые структуры представляют идеализованные исходные схемы. Аутентичные же процессы общения во многих случаях отклоняются от этих идеальных, однако существенные моменты всегда отрабатываются в диалоге.

6. ТИПОЛОГИЯ ДИАЛОГА

Каждая научная дисциплина непременно стремится всегда иметь перед глазами систематизацию положения дел в своей области. В нашем случае важным является установление того, сколько существует видов разговора и каковы они, по каким критериям они различаются и упорядочиваются в классы, а также как они соотносятся между собой.

Главенствующим критерием в анализе диалога является **цель действия**: для чего люди разговаривают друг с другом? Наш ответ: для достижения определенных коммуникативных целей. Задача особой важности для анализа диалога состоит в реконструкции цели разговора в каждом конкретном случае. Следующий по важности критерий – **условия действия**, для анализа этих условий важно установить соотношение интересов: О чем собеседники стремятся достичь взаимопонимания? Каковы конкретные интересы Sp1 и Sp2? На основе общих условий можно выделить четыре типа диалогов:



Типичным представителем дополнительных (комплементарных) разговоров являются диалоги типа "Как пройти / проехать?" (Wegauskunftsgespräche) и указания (Unterweisungsgespräche). В результате разговора заинтересована только одна сторона.

Типичные представители координативных разговоров: совместное планирование, совещания, научные дискуссии. Интерес к результату обсуждения обоюд.

Типичные представители разговоров о сделке: торг, мирные переговоры, переговоры о тарифах, аргументация; когда исходные интересы сторон различны, целью является сглаживание противоположностей.

Типичные представители разговоров не о сделке: дисциплинирующие беседы, переубеждение, споры (с подвидами: имущественный спор, претензии, выяснение отношений). Интерес одного собеседника наталкивается на противодействие другого.

Третьим критерием классификации разговоров является **предмет разговора**. Этот

предмет может иметь разную природу, а соответственно, различны языковые формы его трактовки, например:

- когнитивно-теоретическая форма: поучение (Что такое электричество?)
- конкретно-практическая форма: инструкция (Как смастерить летающего змея?)
- эмоционально-психическая форма: подбадривание (Как мне преодолеть разочарование?)

Средством для достижения коммуникативной цели при заданных условиях является явный обмен уместными речевыми актами между Sp1 и Sp2.

Разговоры с многими участниками: протекание разговора усложняется наличием дополнительных собеседников (Sp3, Sp4 и т.д.). Так, например, сложная контроверза зачастую разрешается только с помощью третьей стороны – когда посредником между Sp1 и Sp2 в споре выступает третье лицо. Процессы общения при этом не такие же, как в случае двух собеседников. Аналогичное – в случае очной ставки, обсуждения на конференции и беседы за круглым столом.

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ

Дальнейшее развитие анализа диалога я вижу в том, чтобы применить эту методологию к новой сложной области исследования, а именно, к формам целенаправленного речевого общения в обыденной жизни. Охватить многообразие форм языкового общения с помощью расширенного понятийного аппарата грамматики можно, но только если сначала будут описаны элементарные структуры с ясными и конкретными свойствами, и только затем постепенно эти структуры будут расклассифицированы и модифицированы все более детально, – до тех пор, пока не будут адекватны аутентичным разговорам по сложности и многообразию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Atkinson J.M., Heritage J. (Ed.) 1984 – Structures of social action // Studies in conversation analysis. Cambridge, 1984.
- Austin J.L. 1962. – How to do things with words. Oxford, 1962.
- Bergmann J.R. 1981 – Ethnomethodologische Konversationsanalyse // Schröder P., Steger H. (Hrsg.) Dialogforschung: Jahrbuch 1980 des Instituts für deutsche Sprache. Düsseldorf, 1981. S. 9–51.
- Chomsky N. 1966 – Current issues in linguistic theory. The Hague, 1966.
- Coulthard M. (Ed.) 1992 – Advances in spoken discourse analysis. London; New York, 1992.
- Dascal M. 1992 – On the pragmatic structure of conversation // Searle J.R. et al. (Eds.) Searle on conversation. Amsterdam, 1992.
- Ehlich K. (Hrsg.) 1994 – Diskursanalyse in Europa. Frankfurt-am-Main, 1994.
- Franke W. 1990 – Elementare Dialogstrukturen. Darstellung, Analyse, Diskussion. Tübingen, 1990.
- Fritz G. 1982 – Johärenz. Grundfragen der linguistischen Kommunikationsanalyse. Tübingen, 1982.
- Fritz G., Hundsnurscher F. 1994 – Handbuch der Dialoganalyse. Tübingen, 1994.
- Goffmann E. 1981 – Forms of talk. Oxford, 1981.
- Grafte J. 1990 – Sich festlegen und verpflichten. Die Untertypen kommissiver Sprechakte und ihre sprachlichen Realisierungsformen. Münster; New York, 1990.
- Habermas J. 1981 – Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1: Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Frankfurt-am-Main, 1981.
- Henne H., Rehbock H. 1982 – Einführung in die Gesprächsanalyse. 2., verbesserte und erweiterte. Aufl. Berlin. New York, 1982.
- Hindelang G. 1978 – AUFFORDERN. Die Untertypen des Aufforderns und ihre sprachlichen Realisierungsformen. Göppingen, 1978.
- Hindelang G. 1983 – Einführung in die Sprechakttheorie. Tübingen, 1983.
- Hundsnurscher F. 1976 – Insistieren // Wirkendes Wort, 1976. Bd. 26.
- Hundsnurscher F. 1980 – Konversationsanalyse versus Dialoggrammatik // Rupp H., Roloff H.-G. (Hgg.): Akten des VI. Internationalen Germanisten-Kongress. Basel 1980. Bd. 2. Tübingen, 1980.
- Hundsnurscher F. 1986 – Dialogmuster und authentischer Text // Hundsnurscher F., Weigand E. (Hrsg.): Dialoganalyse. Referate der 1. Arbeitstagung Dialoganalyse. Tübingen, 1986.

- Hundsnurscher F.* 1991 – Zur dialogischen Grundstruktur von Mehr-Personen-Gesprächen // Stati S., Weigand E., Hundsnurscher F. (Hrsg.): Dialoganalyse III. Referate der 3. Arbeitstagung. Teil 1. Tübingen, 1991.
- Hundsnurscher F.* 1994 – Dialog–Typologie // Fritz G., Hundsnurscher F. (Hrsg.): Handbuch der Dialoganalyse. Tübingen, 1994.
- Hundsnurscher F.* 1995 Some remarks on the development of dialogue analysis // Hundsnurscher F., Weigand E. (Hrsg.): Future perspectives of dialogue analysis. Tübingen, 1995.
- Hundsnurscher F., Franke W.* (Hrsg.) 1985 – Das Verkaufs–Einkaufsgespräch. Stuttgart, 1985.
- Kallmeyer W., Schütze F.* 1976 – Konversationsanalyse // Studium Linguistik 1976. Bd. 1.
- Keller P.* 1997 – Der innerbetriebliche Zielvereinbarungsdialog als ergebnisorientiertes Führungsinstrument. Eine linguistische Analyse. Münster, 1997.
- Kohl M.* 1985 – Skizze einer dialoggrammatische Analyse religiöser Bekehrungsgespräche // Kürschner W., Vogt R. (Hrsg.): Sprachtheorie, Pragmatik, Interdisziplinäres. Tübingen, 1985.
- Kohl M., Kranz B.* 1992 – Untermuster globaler Typen illokutionärer Akte. Zur Untergliederung von Sprechaktklassen und ihrer Beschreibung // König P.–P., Wiegers, H. (Hrsg.): Sprechakttheorie. Münster, 1992.
- Levinson S.* 1983 – Pragmatics. Cambridge, 1983.
- Marten–Cleef S.* 1991 – Gefühle ausdrücken. Die expressiven Sprechakte. Göppingen, 1991.
- Rahm H.* (Hrsg.) 1995 – Quintilianus, Marcus Fabius: Ausbildung des Redners. Darmstadt, 1995.
- Rolf E.* 1983 – Sprachliche Informationshandlungen. Göppingen, 1983.
- Searle J.R.* 1969 – Speech acts. Cambridge, 1969.
- Searle J.R.* 1992 – Searle on conversation. Amsterdam, 1992.
- Sieveke F.G.* (Hrsg.) 1995 – Aristoteles Rhetorik. 5 unveränderte Aufl. München, 1995.
- Sudnow D.* (Ed.) 1972 – Studies in social interaction. New York, 1972.
- Weigand E.* 1989 – Sprache als Dialog. Sprechakttaxonomie und kommunikative Grammatik. Tübingen, 1989.
- Weingarten E., Sack F., Schenkein J.* (Hrsg.) 1976 – Ethnomethodologie: Beiträge zu einer Soziologie des Alltagshandelns. Frankfurt-am-Main, 1976.
- Wittgenstein L.* 1977 – Philosophische Untersuchungen. Frankfurt-am-Main, 1976.

Перевод с немецкого В.З. Демьянкова