

УДК 81'243 (045)

ДИНАМИКА ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ В РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Н.Б.Мухина, Р.В.Саттарова

Речевое действие говорящего характеризуется целевой направленностью. Цель в речевой деятельности сопровождается рядом факторов языкового и внеязыкового содержания, способствующих раскрытию особенностей динамического характера целеполагания. Динамика цели речевого действия говорящего обусловлена ее сменой в условиях речевого взаимодействия. В статье исследуются причины смены цели речевого действия адресанта в ходе общения. Среди таковых рассматриваются смена и подмена установки, смена темы, разница в объеме знаний, смена ролей, ситуации общения, характеристик коммуникантов и собеседника.

Ключевые слова: цель, смена цели, говорящий, адресат, установка, знание, ситуация общения, речевая деятельность, коммуникативный успех.

Лингвистика, описывая, объясняя и пытаясь прогнозировать речевое поведение людей, обращается к созданию его теоретической модели. Всякое действие человека, в том числе речевое, обусловлено исходной целью. Целерациональные действия наиболее легко прогнозируются и управляются. При этом существует ряд причин, которые делают возможным утрату изначальных целей или их подмену другими. Одним из наиболее актуальных моментов при формировании модели речевого поведения говорящего вне зависимости от языка общения является изучение динамического аспекта целеполагания в речи адресанта. Систематизация причин смены цели, раскрывающих динамический аспект целеполагания, пока недостаточно разработана и представляет несомненный интерес для авторов предпринятого исследования.

Рассмотрев типологии целей в ряде научных подходов, не только лингвистических, но и выходящих за пределы данной науки, можно сделать вывод о синергетическом характере цели, объединяющем ряд признаков как лингвистического, так и нелингвистического характера. Правомочность присутствия данных характеристик определяется пониманием цели как явления не собственно лингвистического плана, явления, выходящего в сферу психофизиологических процессов речевой деятельности индивида. «Цель в коммуникации представляет собой объективный фактор речевого взаимодействия, функционирующий после осознания субъектом потребностей и мотивов порождения речевой деятельности в рамках определившейся установки говорящего в сложившейся ситуации общения и прогнозирующий возможный её результат, активно воздействующий на содержание и построение коммуникативного высказывания наряду с такими объективными моментами коммуникативного процесса, как ситуативная соотнесен-

ность и социальная детерминированность, и реализующийся в виде требуемых по смыслу речевых интенций» [1: 58].

Для создания полной картины динамической составляющей целевой организации речевой деятельности говорящего считаем возможным представить цели говорящего согласно их типологии по функциональной значимости, по способу языкового выражения, по актуальности на момент речения, по глобальности намерения говорящего, по временной перспективе, по участию сознания. Присутствие *функционального критерия* основано на определении содержательной стороны цели, ее функционально-значимых для коммуникации характеристик (коммуникативные цели: информативные; прагматические (побудительные, эмоционально-оценочные, эмоционально-регулятивные, эстетически-регулятивные, контактные)) и некоммуникативные цели: цель интеллектуального самовыражения; цель эмоционального самовыражения; цель эмоционально-оценочного самовыражения) [2]. *Критерий, основанный на способе языкового выражения цели*, заключается в форме презентации языкового оформления цели, от которой зависит успех ее реализации (явная и скрытая цели) [1]. *Структурный критерий* определяется исходя из трактовки цели как иерархической данности, последовательность реализации видов которой зависит от *актуальности намерений говорящего на момент речи*. Данный критерий определяет комплексную природу речевого взаимодействия, реализация компонентов которого может носить неоднородный характер. Говорящий задает направление реализации цели как наиболее актуальной на момент речевого образования, структурируя процесс собственной речи по степени возможности реализации поставленной цели в зависимости от собственных знаний компонентов ситуации общения, немалую роль в которых играют знания личностных

характеристик адресанта (первостепенная, второстепенная [3-4] и промежуточные цели [5]). Критерий временной перспективы определяет очередность (последовательность) реализации целей в системе речевого взаимодействия участников общения (долговременная и кратковременная цели) [6].

Один из факторов, влияющих на смену цели речевого действия, связан со сменой установки говорящего как компонента превербального этапа речевой деятельности. Механизмы установки в системе деятельностного состояния человека достаточно полно описаны в работе Д.Н.Узнадзе «Психология установки». Автор определяет установку как «целостное состояние субъекта; это целостная направленность в определенную сторону на определенную активность» [7]. Предлагаем рассмотреть заявленную разновидность причины смены цели на примере нижеследующего диалога:

E.g. (1) *Captain said: "I'll wait with miss – "Claythorne," said Vera. "My name is Lombard, Phillip Lombard." <...> With as light lack of originality Lombard asked: "Do you know this part of the world well?" <...> "There's been such a lot about it in the papers. Is it really fascinating?" Lombard said: "I don't know. I haven't seen it." "Oh, really? The Owners are frightfully keen on it, I suppose. What are they like? Do tell me." Lombard thought: "Awkward, this – am I supposed to have met them or not?" He said quickly: "There's a wasp crawling up your arm. No – keep quite still". He made a convincing pounce. "There. It's gone!" [8: 25].*

Долговременной и ближайшей целью говорящего (капитана Ломбарда) в данной ситуации является контактная цель, направленная сначала на установление, а затем поддержание дружественного контакта со своей собеседницей (*Captain said: "I'll wait with miss – "Claythorne," said Vera. "My name is Lombard, Phillip Lombard." <...> With a slight lack of originality Lombard asked: "Do you know this part of the world well?"*).

В ходе знакомства собеседников Вера Клэйтон просит Ломбарда рассказать ей об острове и его хозяевах, думая, что он располагает данной информацией: *Vera laughed again: <...> "There's been such a lot about it in the papers. Is it really fascinating?" Lombard said: "I don't know. I haven't seen it." "Oh, really? The Owners are frightfully keen on it, I suppose. What are they like? Do tell me."* Это и есть переломный момент коммуникации, так как Ломбард ничего не знает ни об острове, ни о его хозяевах, но не хочет признаваться в этом собеседнице (*Lombard thought: "Awkward, this – am I supposed to have met them or not?"*). В результате Ломбард использует явную информа-

тивную цель (сообщает об осе), за которой скрывается побудительная цель (не только отогнать осу, но и отвлечь Веру от заданной темы, поменять тему разговора): *He said quickly: "There's a wasp crawling up your arm. No – keep quite still". He made a convincing pounce. "There. It's gone!"* Говорящий добивается своей цели (Вера забывает о заданном вопросе) и возвращается к реализации изначально определенной контактной цели: (*Vera*) *"Oh, thank you. There are a lot of wasps about this summer."* (*Lombard*) *"Yes, I suppose it's the heat. Who are we waiting for, do you know?"*

Смена явной контактной цели говорящего на скрытую побудительную цель обусловлена в данном диалоге сменой установок говорящего в условиях межличностного взаимодействия с установкой на содружество на установку манипуляции (Ломбард не отказывает в ответе открыто, а плавно переводит тему разговора в другое русло).

Подмена установки (подмена – “намеренная или случайная замена чего-л. разг. перемена, изменение в ком-либо, в чем-либо” [9]) может оказать существенное влияние на целевую организацию речевого общения. В качестве примера подмены установки представим анализ рассказа Н.А.Тэффи «Модный адвокат» [10]. Главного героя, Семена Рубашкина, обвиняли в «распространении волнующих слухов о роспуске первой Думы», поэтому «интересного заседания не предполагалось», даже адвокат ему был не нужен («Адвокат? – удивились приятели. – Да ты с ума сошел! Для такого ерундового дела адвоката брать! Да это, батенька, курам на смех! Суд прямо направит на прекращение»). Профессиональная обязанность адвоката (говорящего по ситуации) – защитить обвиняемого и способствовать его оправданию или смягчению наказания. Адвокат вызвался вести данное дело бескорыстно, посчитав его делом чести («Мы, говорим, за такие дела из принципа беремся. Гонорар нас только оскорбляет»), так как сам являлся представителем данной партии («...я сказал бы, эмоциональную сущность нашего великого революционного движения»). В ходе судебного заседания адвокат выставляет Рубашкина героем, который совершил свои деяния преднамеренно, осознанно и хочет понести любое наказание за свои идеи («Господа судьи! Да, это он перед вами, это Семен Рубашкин. <...> Неужели вы допускаете мысль, что мой доверитель просто скромный газетный писака, обмолвившийся неудачной фразой в неудачной статье? Нет, господа судьи! Вы не вправе оскорбить его, который, может быть, представляет собой скрытую силу, так сказать, ядро, я сказал бы, эмо-

циональную сущность нашего великого революционного движения»). Это не соответствовало действительности, ибо Рубашкин не имел ничего общего с революционерами и считал свой поступок мелким хулиганством («Что вы имеете еще сказать по этому делу? – Ничего, – удивился Рубашкин»; «Черт, штрафом пахнет, – озабоченно покачал головой Рубашкин»).

Адвокат неправильно распознал личностные качества и установки своего подзащитного, неправильно оценил его поступок, что и привело к выбору неправильной линии поведения адвоката. Адвокат «самовыражается» в своей защитительной речи, демонстрируя собственные интересы и идеи, позабыв об интересах подзащитного («В буфете суда молодежь сделала адвокату шумную овацию. Он приветливо улыбался, кланялся, пожимал руки»).

Так, в условиях социально-детерминированных речевых действий говорящего адвокат вместо оправдания своего подзащитного способствует его осуждению и «преданию смертной казни через повешение», при этом добиваясь своего признания у публики. В данном примере наблюдается неправильное определение адвокатом установки подзащитного на оправдание и её подмена установкой на собственный успех. Речь адвоката эмоциональна, зажигательна, похожа на агитационную – суд выдворяет всех присутствующих из зала судебного заседания. Вместо информативно-регулятивной цели адвокат реализует цель эмоционального самовыражения.

Смена темы разговора может явиться причиной изменения целевой направленности речевых действий говорящего как инициатора речевого взаимодействия и рассматривается в трудах Л.А.Азнабаевой как демонстративное нарушение монотематической перспективы, обусловленное ситуативными условиями коммуникативного процесса [11]. Действительно, говорящий прогнозирует реакцию собеседника, на основании которой можно судить об успешности собственного речевого действия. Подобную возможность можно наблюдать в нижеследующем примере из произведения С.Башнелл “Sex and the city”, когда контактную цель (*Mr. Big rolls down his window and says, “Hi.” The girl comes up to the car. “Hi,” she says smiling, then looks confused. “Do I know you?” “I don’t know,” says Mr. Marvelous. “I’m Andrey,” says the girl. She looks at Mr. Big. “You look like someone I know”*) адресант изменил на побудительную (*Do you know how to stop? You’ve got to know how to stop. Rollerblading can be dangerous*), затем вновь вернулся к контактной цели (*“Are you a model?” Mr. Marvelous says*): *Mr. Big rolls down his window and says, “Hi.” The girl*

comes up to the car. “Hi,” she says smiling, then looks confused. “Do I know you?” “I don’t know,” says Mr. Marvelous. “I’m Andrey,” says the girl. She looks at Mr. Big. “You look like someone I know”. Mr. Marvelous hops out of the car. “Do you know how to stop? You’ve got to know how to stop. Rollerblading can be dangerous”. The girl is laughing. “Here’s what you do”, Mr. Marvelous says, demonstrating squatting down with one foot in front of him and sticking his arms straight out. “Thank you”, the girl said. She begins to skate away. “Are you a model?” Mr. Marvelous says. “No”, she says, over her shoulder [12: 122].

Подобная ситуация наблюдается в следующем примере, когда говорящий переходит от высказывания оценки собеседника (*Thank you for your wisdom. Henrik*) к побуждению его поделиться известной ему информацией (*Now, I’d like you to tell me about your family*): *“Thank you for your wisdom. Henrik. Now, I’d like you to tell me about your family”. He set the tape-recorder between them on the table and pressed the record button [13: 126].*

Разница в объеме знаний участников общения может оказаться фактором, обуславливающим смену цели в ходе коммуникации. В следующей ситуации главный герой (Ломов) приходит к даме (Наталье Степановне) с целью просить ее руки и вступает в разговор для реализации ближайшей контактной цели (говорящий стремится установить дружеские, близкие отношения с собеседницей): *«Здравствуйте, уважаемая Наталья Степановна! <...> Видите ли, уважаема Наталья Степановна... Дело в том, что я решил просить вас выслушать меня ... Конечно, вы удивитесь и даже рассердитесь, но я ...» [14: 445].* Долговременной целью говорящего в данной ситуации является побудительная цель, так как после его предложения субъект речи ожидает положительного ответа от адресата. Между собеседниками завязывается разговор, в ходе которого говорящий не успевает сделать предложение, а стремится реализовать информативно-регулятивную цель, сообщая Наталье Степановне о себе и о своих владениях с намерением самораскрытия и создания положительного впечатления: *«Я постараюсь быть краток. Вам, уважаемая Наталья Степановна, известно, что я давно уже, с самого детства, имею честь знать ваше семейство. Моя покойная тетушка и ее супруг, от которых я, как вы изволите знать, получил в наследство землю, всегда относились с глубоким уважением к вашему батюшке и к покойной матушке. Род Ломовых и род Чубуковых всегда находились в самых дружественных и, можно сказать, родственных отношени-*

ях. *К тому же, как вы изволите знать, моя земля тесно соприкасается с вашей. Если вы изволите припомнить, мои Воловьы Лужки граничат с вашим березняком»* [14: 445]. Как видно из примера, Ломов упоминает, что Воловьы Лужки принадлежат его семье. Наталья Степановна прерывает его, будучи несогласной с данным заявлением, так как считает, что Воловьы Лужки принадлежат ее семье («*Виновата, я вас перебыю. Вы говорите «мои Воловьы Лужки»... Да разве они ваши?»*). Далее Ломов забывает о намерении сделать предложение собеседнице, а пытается доказать ей, что данная земля принадлежит ему, а не ее семейству («*Мои-с... <...> Насколько я себя помню, они всегда были наши. <...> Из бумаг это видно, уважаемая Наталья Степановна. Воловьы Лужки были когда-то спорными, это – правда; но теперь всем известно, что они мои. И спорить тут нечего. Извольте ли видеть, бабушка моей тетушки отдала эти Лужки в бессрочное и в безвозмездное пользование крестьянам дедушки вашего батюшки за то, что они жгли для нее кирпич. Крестьяне дедушки вашего батюшки пользовались безвозмездно Лужками лет сорок и привыкли считать их своими, потом же, когда вышло положение ... <...> Я бумагу вам покажу, Наталья Степановна!...»*). Таким образом, начав с долговременной побудительной цели, говорящий переходит к реализации информативно-регулятивной цели; затем, вступив в спор, к эмоционально-регулятивной цели, стремясь доказать собеседнице принадлежность Воловьих Лужков его семье («*По-вашему, выходит, значит, что я узурпатор? Сударыня, никогда я чужих земель не захватывал, и обвинять меня в этом никому не позволю ... Воловьы Лужки мои!*» [14: 445].

Так, в данной ситуации смена цели обусловлена разницей в объеме знаний участников общения, объем знаний слушателя меньше объема знаний говорящего, что провоцирует отказ от первоначально заданной цели и приводит к изменению в поведении адресанта.

Смена ролей участников общения реализуется в диалоге главных героев произведения А. де Сент-Экзюпери «Маленький принц»: *Можете себе представить, как разгорелось мое любопытство от его полупризнания о «других планетах». И я попытался разузнать побольше: – Откуда же ты прилетел, малыш? Где твой дом? Куда ты хочешь унести барашка? Он помолчал в раздумье, потом сказал: – Очень хорошо, что ты дал мне ящик, барашек будет там спать по ночам. – Ну конечно. И если ты будешь умницей, я дам тебе веревку, чтобы днем его привязывать* [15: 12].

В представленной ситуации разговор происходит между взрослым человеком и ребенком. Ближайшей и долговременной целями говорящего (Экзюпери) является установление контакта с собеседником (Маленький принц): «*– Откуда же ты прилетел, малыш? Где твой дом? Куда ты хочешь унести барашка?»*. Однако автору высказывания приходится сменить заданную изначальную цель на эмоционально-регулятивную цель общения, так как его собеседник (Маленький принц) переводит тему разговора с себя на барашка: «*– Очень хорошо, что ты дал мне ящик, барашек будет там спать по ночам*», тем самым меняя позиции собеседников в процессе диалогового общения: Экзюпери становится адресатом речи, а Маленький принц – субъектом. С целью реализации долговременной контактной цели говорящий вынужден подстраиваться под собеседника, поддерживая и хваля его поступки, стимулируя дальнейшее правильное поведение (*Ну конечно. И если ты будешь умницей, я дам тебе веревку, чтобы днем его привязывать*).

Следовательно, смена цели с контактной на эмоционально-регулятивную обусловлена сменой ролей участников речевого взаимодействия. Слушающий перехватывает инициативу, становится ведущим в данном разговоре, в результате чего говорящий в ситуации общения с ребенком стремится сохранить теплые взаимоотношения, не настаивает в получении искомой информации с целью реализации долговременной контактной цели.

Аналогичный случай может быть представлен в следующем примере: «*My name is Guy,*” he said. “*I own a gallery on 79th Street*”. She sighed and said, “*of course, you do*”. “*Perhaps you have heard of it*”. “*Listen, Guy...*”, she said, “*yes?*” he asked eagerly [12: 107]. Говорящий вступает в контакт (контактная цель), но адресат перехватывает инициативу (*Listen, Guy...*), что, безусловно, ведет к изменению речевого поведения говорящего и смене его цели на ту, которая следует со стороны адресата в ходе дальнейшего развития разговора.

Смена ситуативных условий ведения беседы может быть представлена на примере следующего диалога: *Геныч (молодцевато): Девушка, а я вас где-то видел – в смысле хочу с вами познакомиться. <...> Откуда путь держите? Официантка. Кино вчера смотрела. Геныч (девушке весело). Кино хорошее? Официантка (хохочет) Хорошее. И конец хороший. Я люблю, когда с хорошим концом. Геныч: Главное – не останавливаться. (Девушке). Смотри, парень длинный идет. Официантка (смеясь). У меня брат тоже длинный. Геныч. Но покороче меня. Официантка. А у*

нас на работе есть длинная девица – Комарова ее фамилия – она в баске играет. *Геныч*. А я знал одного длинного – так он ходить не мог, такой был длинный. Да, я забыл я ведь участник всесоюзной переписи населения. Так что попрошу ... имя ... фамилия... телефончик – рабочий и домашний (*Девушка в восторге хохочет, уходит*) [16: 197].

Реализация ближайшей контактной цели говорящего (*Девушка, а я вас где-то видел – в смысле хочу с вами познакомиться. <...> Откуда путь держите?*) сопровождается долговременной побудительной целью (узнать имя, адрес и телефон официантки, чтобы пригласить ее на свидание). В течение разговора говорящий (*Геныч*) переходит от собственно контактной цели к цели эмоционального самовыражения (стремится представить себя в выгодном свете, чтобы понравиться девушке (*Смотри, парень длинный идет. <...> Но покорооче меня*). Такой переход от явной контактной к косвенно выраженной цели эмоционального самовыражения объясняется ситуативными условиями ведения беседы: действие происходит в ресторане, социальные роли собеседников на момент речи – посетитель и официантка. У официантки мало времени для частного разговора с адресатом, что и стимулирует активный переход говорящего к цели самовыражения, для того чтобы собеседница получила как можно большее представление о нем. Обращение к цели самовыражения обусловлено ее функциональными характеристиками: субъект речи стремится сформировать у собеседника необходимый образ, воздействовать на развитие дружественных отношений.

Подобную смену побудительной цели (*Is there anything in the paper?*) на информативную (*I've enjoyed my dinner*), обусловленную изменением ситуативных условий ведения беседы (обед подошел к концу), можно наблюдать в диалоге героев, имеющем место во время обеда: *I meant to force him to conversation. "Is there anything in the paper?" he said, as we approached the end of our silent meal. I fancied there was in his tone a slight note of exasperation "I always like to read the feuilleton or the drama," I said. I folded the paper and put it down beside me. "I've enjoyed my dinner," he remarked. "I think we might have our coffee here, don't you?" "Yes" [17: 82].*

Динамический аспект целеполагания находит отражение в смене характеристик адресата по ходу речевого общения. Для демонстрации данного случая считаем возможным привести пример перехода к побудительной цели (*I-I wanted to ask what we're having for dinner to night*) от исходной информативной (*I just wanted to say...*) в связи с изменением эмоционального состояния адресанта в ходе общения с собеседником (*...my*

heart felt like I had just hit a triple to right field. I wanted to tell her about my dream and all the things I had – the ways I had been insensitive to her, the demanding things I had no reason or right to demand): "Hi, it's me", I said, emotion welling up within me. "Oh, hi!" she said, and my heart felt like I had just hit a triple to right field. I wanted to tell her about my dream and all the things I had – the ways I had been insensitive to her, the demanding things I had no reason or right to demand. The way I had let her down and failed to pick up my share of the work at home. "I just wanted to say...", I said faltering. "You wanted to say what?" "Well...uh...I wanted to call before I went into this meeting and say..." "Yes?" "I-I wanted to ask what we're having for dinner tonight" [18: 16].

Смена собеседника (*She motioned to the waiter*) приводит к смене цели говорящего (*She looked back at Teesie. "Just some Chanel"*): *"Did he buy you anything?" Teesie asked, trying to be casual. "Not really", Camilla said. She motioned to the waiter, "Can you, please, bring me another frozen margarita?" she asked. "This one isn't cold enough". She looked back at Teesie. "Just some Chanel"[12: 129].*

Таким образом, предпринятое исследование дает нам возможность выявить ряд существенных причин трансформации целей в ходе речевого общения. Следует подчеркнуть необходимость изучения всего того, что остается за пределами вербального выражения, восполняя при этом недостающие области характеристик участников речевого взаимодействия, то есть смена целей речевой деятельности во многом определяется условиями ситуации общения. Кроме того, источником смены цели могут служить компоненты превербального этапа речевой деятельности говорящего, способствующие реализации его интенций на момент речи.

1. *Мухина Н.Б.* Прагматика цели. Монография.– Стерлитамак: Стерлитамак. гос. пед. академия им. Зайнаб Биишевой, 2011. – 143 с.
2. *Куселева Л.Я.* Вопросы теории речевого воздействия. – Л: Издательство Ленинградского университета, 1978. – 236 с.
3. *Dillard J.D., Segrin Ch. And Harden J.M.* Primary and secondary goals in the production of interpersonal influence messages // *Communication Monographs.* –University of Calgary. – March, 1989. – V. 56. – P. 19 – 38.
4. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 2-е, стереотипное. – М.: Едиториал УРСС, 2006. – 288 с.
5. *Тихомиров О.К.* Психология мышления: Учеб. пособие для студ. высш. учебн. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 288 с.

6. Волкова А.И. Психология общения. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 446 с.
7. Узнадзе Д.Н. Психология установки. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.
8. Кристи А. Десять негрятят. Роман. На англ. яз. – М.: Издательство «Менеджер», 2005. – 250 с.
9. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – М.: Русский язык, 2000. – 1209 с.
10. Тэффи Н.А. Модный адвокат // Выбор креста: Рассказы / Сост. А.В.Диенко, Худож. М.В.Осипова. – М.: Современник, 1991. – 112 с.
11. Азнабаева Л.А. Языковая перспекция. – Уфа: изд. Башкирского университета, 2000. – 124 с.
12. Bushnell C. Sex and the city. – New-York: Grant Central Publishing, 2008. – 290 p.
13. Larsson S. The girl with the dragon tattoo. – New York: Random House, 2008. – 465 p.
14. Чехов А.П. Предложение. Шутка в одном действии // Избранные сочинения в двух томах. – Том 2. – М.: Издательство «художественная литература», 1976. – С. 443 – 454.
15. Сент-Экзюпери А. Маленький принц. – М.: Международные отношения, 1992. – 72 с.
16. Радзинский Э. Монолог о браке. Веселая пьеса о разводе // Приятная женщина с цветком и окнами на север. – М.: АСТ: АСТ Москва, 2007. – С. 185 – 266.
17. Моэм У.С. Луна и грош. Книга для чтения на английском языке. – М.: Издательство «Менеджер», 2006. – 320 с.
18. Fabry Ch. The Husband's Progress // Humor for a Mom's Heart. – USA: Howard Publishing Co., Inc., 2002. – P. 12 – 17.

DYNAMICS OF PURPOSE SETTING IN SPEECH

N.B.Mukhina, R.V.Sattarova

Speech acts are purpose-oriented. In speech activity, the purpose is accompanied by factors of linguistic and extra-linguistic nature, contributing to the disclosure of the dynamic aspect of purpose setting. The purpose dynamics of a speech act is conditioned by its change in the process of communication. The article studies the reasons for the shift of purpose in the addressee's speech activity. Among them is a shift or substitution of attitudes, a change of topic, differences in the volume of knowledge, role shifts, shifts of a communicative situation, speakers' characteristics, and a change of interlocutors.

Key words: purpose, purpose shift, speaker, addressee, attitude, knowledge, communicative situation, speech activity, communicative success.

1. Muxina N.B. Pragmatika celi. Monografiya. – Sterlitamak: Sterlitamak. gos. ped. akademiya im. Zajnab Biishevoj, 2011. – 143 s. (in Russian)
2. Kiseleva L.Ya. Voprosy teorii rechevogo vozdejstviya. – L.: Izdatel'stvo Leningradskogo universiteta, 1978. – 236 s. (in Russian)
3. Dillard J.D., Segrin Ch. And Harden J.M. Primary and secondary goals in the production of interpersonal influence messages // Communication Monographs. – University of Calgary. – March, 1989. – V. 56. – P. 19 – 38. (in English)
4. Issers O.S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi. Izd. 2-e, stereotipnoe. – M.: Editorial URSS, 2006. – 288 s. (in Russian)
5. Tixomirov O.K. Psixologiya myshleniya: Ucheb. posobie dlya stud. vyssh. uchebn. zavedenij. – M.: Izdatel'skij centr «Akademiya», 2002. – 288 s. (in Russian)
6. Volkova A.I. Psixologiya obshheniya. – Rostov n/D: Feniks, 2007. – 446 s. (in Russian)
7. Uzmadze D.N. Psixologiya ustanovki. – Spb.: Piter, 2001. – 416 s. (in Russian)
8. Kristi A. Desyat' negriyat. Roman. Na angl. yaz. – M.: Izdatel'stvo «Menedzher», 2005. – 250 s. (in English)
9. Efremova T.F. Novyj slovar' russkogo yazyka. Tolko-ovo-slovoobrazovatel'nyj. – M.: Russkij yazyk, 2000. – 1209 s. (in Russian)
10. Te'ffi N.A. Modnyj advokat // Vybor kresta: Rassказы / Sost. A.V.Dienko, Xudozh. M.V.Osipova. – M.: Sovremennik, 1991. – 112 s. (in Russian)
11. Aznabaeva L.A. Yazykovaya prospekciya. –Ufa: izd.Bashkirskogo universiteta, 2000. – 124 s. (in Russian)
12. Bushnell C. Sex and the city. – New-York: Grant Central Publishing, 2008. – 290 p. (in English)
13. Larsson S. The girl with the dragon tattoo. – New York: Random House, 2008. – 465 p. (in English)
14. Chexov A.P. Predlozhenie. Shutka v odnom dejstvii // Izbrannye sochineniya v dvux tomax. – Tom 2. – M.: Izdatel'stvo «xudozhestvennaya literatura», 1976. – С. 443 – 454. (in Russian)
15. Sent-E'kzyuperi A. Malen'kij princ. – M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1992. – 72 s. (in Russian)
16. Radzinskij E'. Monolog o brake. Veselaya p'esa o razvode // Priyatnaya zhenshhina s cvetkom i oknami na sever. – M.: AST: AST Moskva, 2007. – S. 185 – 266. (in Russian)
17. Moe'm U.S. Luna i grosh. Kniga dlya chteniya na anglijskom yazyke. – M.: Izdatel'stvo «Menedzher», 2006. – 320 s. (in English)
18. Fabry Ch. The Husband's Progress // Humor for a Mom's Heart. – USA: Howard Publishing Co., Inc., 2002. – P. 12 – 17. (in English)

* * * * *

Мухина Наталия Борисовна – кандидат филологических наук, доцент кафедры германских языков филологического факультета Стерлитамакского филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Башкирский государственный университет».

453103, Россия, Стерлитамак, проспект Ленина, 49.
E-mail: mukhnat@yandex.ru

Mukhina Nataliya Borisovna – PhD in Philology, Associate Professor, Department of Germanic Languages, Faculty of Philology, the Sterlitamak Branch of Bashkir State University.

49 Lenin Ave., Sterlitamak, 453103, Russia
E-mail: mukhnat@yandex.ru

Саттарова Раксана Винеровна – ассистент кафедры германских языков филологического факультета Стерлитамакского филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Башкирский государственный университет».

453103, Россия, Стерлитамак, проспект Ленина, 49.
E-mail: raxana.sattarova@gmail.com

Sattarova Raxana Vinerovna – Assistant Professor, Department of Germanic Languages, Faculty of Philology, the Sterlitamak Branch of Bashkir State University.

49 Lenin Ave., Sterlitamak, 453103, Russia
E-mail: raxana.sattarova@gmail.com

Поступила в редакцию 02.11.2015