

в живописи, и тогда возникает «Черный квадрат» К. Малевича, который ставит «крест» на исчерпавшей себя фигуративной живописи – совсем так же, как это делают Хлебников и Крученых по отношению к традиционной художественной словесности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барт Р. S/Z. – М.: Ad Marginem, 1994. – 304 с.
2. Зелинский С. А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание <<http://psyfactor.org/lib/zelinski-07.htm>>
3. Квятковский А.П. Поэтический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1966. – 376 с.
4. Краткий словарь лингвистических терминов. – М.: Русский язык, 1995. – 176 с.
5. Якобсон Р.О. Лингвистика и поэтика // Структурализм: «за» и «против»: Сб. ст. – М.: Изд-во «Прогресс», 1975. – С. 193–230.

С.В. Мкртычян

#### ТИПОЛОГИЯ УСТНОГО ДЕЛОВОГО ДИСКУРСА

Одним из чрезвычайно актуальных является вопрос об оптимизации, или повышении эффективности, общения в целом. При этом научные изыскания, связанные с идеями психологической природы понимания в герменевтике (А.А. Брудный), понимания акциональной функции языка (Дж. Л. Остин, Дж. Р. Сёрл), смысловой интерпретации высказываний (Дж. Катц, Н. Лич, Г.П. Грайс), использования коммуникативных стратегий для преодоления барьеров понимания (Т.А. ван Дейк, З. Вендлер, Ч. Моррис) и мн. др., не дают ответа на вопрос, как сделать общение более эффективным, какие при этом языковые средства нужно использовать, как обосновать причины многочисленных коммуникативных неудач в конкретных коммуникативных ситуациях.

Представляется, что ответ на эти и многие другие вопросы можно получить, если исследовать дискурс как языковую единицу, расположенную выше уровня текста, как «текст в совокупности с экстралингвистическими, прагматическими, социокультурными, психологическими и другими факторами» [2: 136].

Исследовательская рефлексия по поводу эффективизации деловой коммуникации, в том числе и в лингводидактическом аспекте, заставляет обратиться к осмыслению проблемы типологии устного делового дискурса, а также единиц его структурирования и описания.

Вопрос о типологии делового дискурса до настоящего времени остается открытым, как и вопрос относительно типов/видов (здесь термины *тип* и *вид* мы не различаем) дискурса в целом, которые выделяются в

зависимости от коммуникативной сферы общения, вида деятельности, общественного института или принадлежности к научной дисциплине. Список типов дискурса в обобщенном виде приводится в [5: 16–18].

Применительно к сфере делового общения исследователями выделяются различные виды коммуникации и репрезентирующие их виды дискурса: информативный, аргументативный, экспрессивный, социально-ритуальный [9: 50]; информационный или познавательный, убеждающий или аргументативный, экспрессивный, социально-ритуальный [18: 16–18]; информационный, убеждающий, эпидейктический, призывающий к действию [1]; информационно-аргументирующий, манипулятивно-консолидирующий, экспрессивно-апеллятивный, контрольно-оценочный [17]. По другому основанию (в зависимости от принадлежности интерактантов к профессиональной группе) у П. Линелл разграничиваются: интрапрофессиональный (дискурс внутри какой-либо сферы), межпрофессиональный (между представителями различных профессий), профессионально-непрофессиональный [24: 143] и т. д.

Прежде чем перейти к обоснованию предлагаемой типологии устного делового дискурса, сделаем несколько замечаний с целью уточнения его границ и примем следующие допущения.

1. Особенности устного делового дискурса непосредственно детерминированы этнокультурной спецификой общения в целом. Российская культура характеризуется высокой степенью контекстности, о чем свидетельствует не только эмпирический опыт рядовых носителей языка, без особых размышлений классифицирующих русскую культуру как высококонтекстную, но и обширные исследования в области межкультурной коммуникации. Это означает, что смысл высказываний в значительной степени имплицитен и зависит от коммуникативной ситуации, содержащей множество почти неуловимых сигналов, обнаруживаемых в контексте. Кроме того, ценностные стандарты российской культуры свидетельствуют о «диффузности общения». «Диффузное общение» характеризуется тем, что человек, реализующий данную тенденцию, отбирает себе друзей и знакомых не с точки зрения того, какие цели с ними удобно и интересно осуществлять, а по некоторым глобальным признакам, характеризующим их как личности. Круг общения, сложившийся на основании принципа диффузности, обладает определенной замкнутостью, он не любит «чужаков», не доверяет им.

Обозначенные особенности устного делового общения позволяют говорить о существенном расширении самого объекта исследования – делового дискурса и рассматривать его не только с позиций официальных интеракций (т.е. собственно институционального дискурса) или бизнес-коммуникации (как разновидности сугубо профессиональной коммуникации, как, например, юридической, военной, религиозной и пр.), но *понимать под деловым дискурсом всякую коммуникацию, связанную с непосредственной и косвенной реализацией субъектом речи его статусно-*

ролевой функции, т.е. коммуникацию, включающую неофициальное межличностное общение как периферийную область делового общения в противоположность ядерной зоне, имеющей жанровую организацию. Заметим, что в данном случае периферийность с точки зрения структурной организации не мешает позиционировать полуофициальную (неофициальную, т.е. не жестко конвенциональную в строгом смысле слова) межличностную коммуникацию как первостепенную по значимости в аспекте оценки эффективности общения в целом (см. об этом: [14]).

Предлагаемый подход в определенной степени нарушает такой принцип традиционной грамматики, как системность, поскольку в качестве критериев выделения делового дискурса выступают не эксплицитно выраженные характеристики языковой системы (специальная профессиональная тематика и соответствующее лексическое наполнение), а параметры, имплицитно-сущностные для описания делового общения в коммуникативно-прагматическом аспекте: характер отношений коммуникантов (отношения деловые в противоположность, например, семейно-родственным) и направленность общения (непосредственная или косвенная) на обеспечение профессиональной деятельности, т.е. в качестве критериев выступают сугубо дискурсивные (прагматические) характеристики, соответствующие интеракциональной модели коммуникации. Такое понимание объекта исследования, на наш взгляд, является обоснованным, поскольку, во-первых, позволяет рассматривать межличностное взаимодействие в качестве существенной составляющей делового общения, во-вторых, дает возможность вести речь о деловом общении в различных профессиональных сферах, а не в узкой конкретной области (см. об этом: в [16]).

2. Механизмы речевого воздействия, обнаруженные в управленческом межличностном дискурсе, можно считать сходными с механизмами речевого воздействия в ситуациях неравных коммуникативных позиций в широком смысле. Это означает, что речевое воздействие в управленческом межличностном взаимодействии можно экстраполировать на целый ряд ситуаций, во-первых, когда участниками коммуникации являются носители различных социальных ролей (коллеги, партнеры, менеджер – клиент, сотрудник организации – представитель внешних государственных или иных структур и т.д.); во-вторых, когда имеет место коммуникативное доминирование, а участники коммуникации при этом не имеют статусных или социальных-ролевых различий. При таком подходе мы исходим из того, что управленческое общение – это общение прежде всего воздействующее. Представляется, что изучение именно его воздействующего потенциала (как универсальной составляющей деловой коммуникации) может быть перспективным в смысле создания теоретической концепции практического обучения устному деловому общению.

С учетом изложенных допущений мы предлагаем и обосновываем выделение трех видов устного управленческого делового дискурса (далее – УУМДД): *аргументативно-информативного, этикетно-фатического и директивно-императивного*. Аргументами в пользу предлагаемой типологии являются следующие основания как лингвистического, так и экстралингвистического порядка.

В многочисленных отечественных и зарубежных исследованиях по менеджменту (изучение которых дает богатый материал относительно разработки эффективности деловой коммуникации) речь идет о трех «видах интеллекта» управленца, обеспечивающих успешность и успех в деле: эмоциональном или социальном (связанном с умением выстраивать межличностные отношения), общем (IQ) и профессиональном (Д.А. Аширов, Г. Х. Бакирова, В.Р. Веснин, О.С. Виханский, С.В. Крюков, В.М. Цветаев и др.).

Выделяемые нами виды УУМДД соотносятся с перечисленными «видами интеллекта» и различаются содержащимися в них макроинтенциями (см. табл. 1).

Напомним, что в данном случае речь идет в первую очередь об управленческом дискурсе, который вне зависимости от вида УУМДД в целом интенционально ориентирован на управление (воздействие). «Любой акт коммуникации – это речевое действие ради воздействия говорящего на слушающего. Текст – будь он по своей целеустановке собственно побудительным, вопросительным или повествовательным – имеет своей конечной целью обеспечить воздействие» [19: 8].

Целесообразно полагать, что в случае управленческой коммуникации основной функцией языка является воздействие. Наряду с этим, язык выполняет функцию общения и сообщения, которые называет В.В. Виноградов [6: 5–6]. При этом дискуссионность вопроса о том, какая из функций языка является важнейшей, очевидна и не рассматривается в рамках данной статьи.

Постулат о приоритетности функции воздействия считается весьма популярным. «Сам факт, что при помощи речи можно управлять поведением человека, – пишет Е.Ф. Тарасов, – является трюизмом и не требует ни развернутого доказательства, ни даже демонстрации примеров» [21: 36].

Р.М. Блакар также отстаивал точку зрения, что язык в любом случае является средством воздействия, поскольку сам «выбор выражений, осуществляемый отправителем сообщения, воздействует на понимание получателя... Очевидно, что возможность структурировать и обуславливать опыт другого лица вне зависимости от того, осуществляется это посредством языка или как-то иначе, есть фактически осуществление (социальной) власти над этими лицами» [4: 90–91].

Таблица 1

Вид УУМДД	«Тип интеллекта»	Макроинтенция
Этикетно-фатический	Эмоциональный	Формирование доброжелательных межличностных отношений между собеседниками
Аргументативно-информативный	Общий	Информирование с целью воздействия на сознание слушающего
Директивно-императивный	Профессиональный	Непосредственное управление деятельностью слушающего

Основанием сугубо лингвистического порядка в пользу предлагаемой типологии является постулат о воздействующем характере любого высказывания. Выделенные типы дискурса соотносимы со способами речевого воздействия (см. табл. 2).

Таблица 2

Вид УУМДД	Функции языка	Ядерный способ речевого воздействия
Этикетно-фатический	Воздействие + Общение	Формирование благосклонности
Аргументативно-информативный	Воздействие + Сообщение	Аргументирование
Директивно-императивный	Воздействие + Воздействие	Побуждение

Приоритетность воздействующей функции отражена в положении биоэпистемиологии о том, что язык – это форма ориентирующего поведения. В процессе речевой коммуникации создается область взаимодействий между говорящими путем выработки когнитивной общности. Слушатель сам создает информацию, уменьшая под воздействием получаемых высказываний неопределенность в собственной когнитивной области, что предопределяет его поведение [25].

Триада В.В. Виноградова [6] *общение / сообщение / воздействие* пересекается с диадой *фатика / информатика* в альтернативной концепции Т.Г. Винокур [7]. *Информатика* по Т.Г. Винокур – это *сообщение* и *воздействие* по В.В. Виноградову, а *фатика* практически совпадает с *общением* по В.В. Виноградову.

Т.Г. Винокур пишет о функциональной ограниченности профессионального варианта речевого поведения, которое выполняет «информативно-познавательную» функцию [7: 111]. Такой подход справедлив в случае отождествления делового общения с общением сугубо институциональным (жестко ранжированным). Расширяя границы делового общения и включая в его состав межличностную составляющую,

мы тем самым снимаем названную выше функциональную ограниченность по той причине, что разновидности фатической речи принадлежат индивидуальной, а не массовой коммуникации и распространены по преимуществу в сфере неофициальных отношений говорящих и слушающих (исключение – полифункциональность, а следовательно, синонимическое многообразие этикетных клише). В этом смысле межличностное социально-стратифицированное взаимодействие, которым пронизана деловая коммуникация, по нашему убеждению, может выполнять фатическую функцию (*общение* по В.В. Виноградову). Уточним, что под фатическим общением в сфере деловой коммуникации мы понимаем контактоустанавливающее общение, направленное на формирование доброжелательных отношений между говорящими.

В аспекте перечисленных общественных функций языка реальная управленческая коммуникация, безусловно, полифункциональна: высказывание не может выполнять какую-либо одну функцию; его назначение осуществляется различным иерархическим соотношением элементов различных функций; словесный состав высказываний определяется доминирующей функцией [23: 198]; нет таких высказываний, за которыми была бы жестко закреплена только одна функция. Можно вести речь как о доминантной функции конкретного высказывания, так и о типичных высказываниях, которые условно являются более пригодными для выполнения определенной при этом не единственной функции. Приведем пример.

*Руководитель (далее – Р) женщина (далее – Ж) 34 (возраст): Давайте заходите! (с улыбкой)*

*Подчиненный (далее – П) Ж47: Здравствуйте! (с улыбкой).*

*РЖ34: Как дела с бюджетированием? Осваиваете?*

*ПЖ47: Да, все материалы со мной, сейчас все расскажу (садится).*

*РЖ34: Располагайтесь, можете использовать и мой стол.... Как Вам удается всегда так хорошо выглядеть?*

*ПЖ47: Спасибо за комплимент... Такой комплимент накануне отчетов... Спасибо... Значит, с бюджетированием дела обстоят так: <...>.*

*РЖ34: Ну, что же ... эта идея мне нравится. Завтра в три будет совещание. Подготовьте эти предложения ... растолкуйте всем ... для всех ... чтобы всем было понятно... И все-таки Вас не только приятно слушать, но и приятно смотреть. Ну, до завтра (с улыбкой).*

*ПЖ47: Спасибо. Я от Вас всегда ухожу с хорошим настроением. До свидания (с улыбкой).*

В данной интеракции присутствуют все функции общения: доминирующее воздействие (осуществляется императивными формами *подготовьте, растолкуйте*), сообщение (о бюджетировании, о собрании), наконец, фатическая функция (*общение* в терминологии В.В. Виноградова) реализуется через комплименты (*Как Вам удается всегда так хорошо выглядеть? И все-таки Вас не только приятно слушать, но и приятно*

смотреть) и ответ-«поглаживание» (*Я от Вас всегда ухожу с хорошим настроением*).

Речевое воздействие осуществляется посредством определенных способов речевого воздействия. Под *способом речевого воздействия* понимаем комплексное явление, включающее в себя речевую тактику / тактики как интерактивный фрейм и репрезентирующее ее речевое действие (тактический ход / ходы). Вслед за М. Минским под фреймом мы понимаем «структуру данных для представления стереотипной ситуации» [13: 292]. Иными словами, речевое действие репрезентирует интерактивный фрейм. Предпочтение термина *репрезентация* (здесь имеется в виду языковая репрезентация в противоположность ментальной) перед термином *представление* обусловлено тем, что «дополнительно к “отражению”, репрезентация сама получает собственную динамику, поскольку может, например, смещать фокусы внимания, которыми “отражаемый” объект не обладает сам по себе ... Даже неподвижным сущностям в рамках динамичных репрезентаций может приписываться кипение страстей» [11: 17].

Способы речевого воздействия направлены на описание операционального, тактического уровня коммуникации. Они интенциональны и в каждом из видов УУМДД соответствуют выражению макроинтенции, которая, как отмечено выше, не противоречит генеральной интенции делового дискурса (управлению / воздействию в широком смысле).

В качестве основных единиц структурирования и описания УУМДД мы предлагаем использовать следующие: тактический ход, речевая тактика и коммуникативная стратегия (подробно об этом см.: [15]).

*Тактический ход* представляет собой минимальный значимый элемент, реализующий речевую тактику, направленную на продвижение общения к достижению намеченной коммуникативной цели в рамках избранной коммуникативной стратегии.

*Речевая тактика* является единицей когнитивного порядка. Она реализуется через тактический ход / тактические ходы. Речевая тактика представляет собой интерактивный фрейм стереотипной ситуации в рамках заданной коммуникативной стратегии. Иными словами, *речевая тактика представляется той операционной единицей когниции, которая, будучи репрезентируемой в конкретных тактических ходах, служит практическим инструментом говорящего для реализации коммуникативной стратегии*. Под когницией понимаем знание, «процесс приобретения знания и результаты этого процесса» [3: 9], она включает в себя «не только составляющие человеческого духа ..., но и такие процессы, как восприятие, мысленные образы, воспоминание, внимание и узнавание ..., следовательно, когниция – это и восприятие мира, и наблюдение, и категоризация, и мышление, и речь, и воображение и другие психические процессы в их совокупности» [12: 32].

*Коммуникативную стратегию* мы рассматриваем как *общую установку языковой личности на кооперативность / конфликтность*. Под установкой, вслед за С.А. Сухих, мы понимаем «принципиально не осознаваемую целостно-личностную модификацию личности, в соответствии с которой происходит вероятностная организация и вероятностное регулирование индивидом его конкретной деятельности» [20: 71].

Коммуникативная стратегия, речевая тактика и тактический ход соотносятся как «для чего», «что» и «как». Тактический уровень анализа является инструментальным, операционным, различимым в коммуникативном процессе. Напротив, интенциональный уровень коммуникативной стратегии является верхней ступенью на «лестнице свободы» Р.О. Якобсона, постулирующего прямую зависимость свободы субъекта комбинировать элементы языка от уровня его реализации (от фонетического как самого связанного до относительно свободного синтаксического и выше).

Выявление исчерпывающего репертуара речевых тактик УУМДД, оценка их кооперативного / конфликтного потенциала, определение критериев их систематизации и описание типичных / типовых тактических ходов имеет отчетливую практическую направленность, связанную с возможностью (точнее, необходимостью) применения языкового знания и оперирования им.

Перейдем к следующему основанию предложенной типологии УУМДД – лингводидактическому. Мы полагаем целесообразным использование понятия коммуникативной компетенции как инструмента категоризации, моделирования и обобщения человеческого опыта, в частности, в сфере устного делового общения.

Прежде чем перейти к установлению и обоснованию соотношений между типами дискурса и коммуникативной компетенцией, разграничим термины «компетентность» и «компетенция». Любопытно, что лингвисты чаще говорят о соответствующей компетенции (М.Л. Макаров, А.А. Залевская, М.В. Горбаневский, Н.Д. Арутюнова), а психологи – о компетентности (Л.А. Петровская, Ю.Н. Емельянов, Е.В. Сидоренко).

И.А. Зимняя рассматривает формирование социальных компетентностей (которые характеризуют «взаимодействие человека с обществом, социумом, другими людьми» [10: 22]) с позиций трех уровней методологического анализа – общефилософского, общенаучного и конкретно-научного [10: 23]. На третьем, конкретно-научном уровне рассмотрения методологического основания формирования компетентности находится потенциально-актуальный, комплексный подход, в рамках которого разграничиваются понятия компетенции (в глобальном понимании Н. Хомского [22]) как некоторой программы, образа, сценария, фрейма, правила – и компетентности как актуализации, актуальной реализации этой потенции личностью – ее личностного свойства, но неизбежно включает такие личностные образования, как уровень притязаний, направленность, целеполагание, эмоцио-

нально-волевую регуляцию, ценностно-смысловое отношение и др. В таком толковании понятие компетенции как когнитивно-знаниевого компонента включено в понятие компетентности, предполагающей мотивационный, отношенческий, регуляторный компоненты. Кажется справедливым мнение М.В. Горбаневского о том, что психологические подходы к пониманию компетентности интересны и не вызывают возражений, но тем не менее они в ряде существенных отношений недостаточны «во-первых, потому, что они по-прежнему не дают объяснений по поводу того, как же участники общения могут добиться указанных результатов с помощью средств языка; а во-вторых, потому, что общение может оказаться неэффективным, даже если указанные данными исследователями цели будут достигнуты .... К сожалению, психологический взгляд на коммуникативные способности не позволяет обсуждать речевые особенности коммуникации. В это понятие нередко вкладывается – с точки зрения лингвопрагматической – неструктурированное, размытое содержание, которое по сути не обладает объяснительной силой, а разработка технологий общения ведется в плане переоценки субъектом собственной ценностной шкалы и переориентации на общечеловеческие ценности» [8: 8].

Итак, дадим полное рабочее определение коммуникативной компетенции: *коммуникативная компетенция – это определенная системная совокупность коммуникативных знаний, реализующихся в виде коммуникативных умений, обеспечивающих эффективное общение.* Коммуникативная компетенция может считаться одной из центральных категорий, которая дает возможность как описывать дискурс, так и моделировать эффективное общение.

Зачастую коммуникативная компетенция рассматривается как интегральная компетенция, состоящая из различных уровней: языкового, речевого, риторического, дискурсивного, стратегического и т.д. Дробление коммуникативной компетенции на составляющие её уровни обусловлено появлением закономерного вопроса о том, знания какого порядка являются необходимыми и достаточными для обеспечения эффективного общения.

С нашей точки зрения, общение в деловой сфере требует определенных коммуникативных знаний и умений, система которых, с одной стороны, зависит от профессиональной сферы, с другой, является постоянной универсальной составляющей для сферы делового общения в целом, которая связана с УУМДД.

Оставляя за рамками обсуждения компетенции, обращенные к узко профессиональным сферам общения, и общеобразовательные компетенции, нацеленные на овладение русским языком как родным (речь идет о языковой и речевой компетенциях главным образом в рамках ортологии), кажется целесообразным выделение *тактико-риторического* уровня коммуникативной компетенции, представленного подкомпетенциями, соотносимыми с видами УУМДД (этикетно-фатическим, аргументативно-информативным и директивно-

императивным), каждый из которых моделируется на основе анализа дискурсивной практики и описывается в категориях когнитивных (речевых тактик) и дискурсивных единиц (тактических ходов), которые одновременно могут рассматриваться как единицы лингводидактики.

Предлагаемый подход к структурированию УУМДД является тактико-риторическим. Он позволяет синтезировать достижения коммуникативной лингвистики и когнитологии, учитывает этноспецифические особенности русского делового общения, принимает во внимание воздействующую функцию управленческой речи, имеет практический выход в лингводидактику, поскольку задает параметры эффективного устного делового общения в различных профессиональных сферах.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимова Т.В. Типология жанров деловой речи (риторический аспект): Автореф. дис. ... докт. филол. наук. – Краснодар: Кубанск. гос. ун-т, 2000. – 44 с.
2. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1990. – С. 136–137.
3. Болдырев Н.Н. Когнитивная семантика: Курс лекций по английской филологии. – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2001. – 173 с.
4. Блакар Р.О. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М.: Изд-во Моск. гос. ун-та, 1987. – С. 88–125.
5. Буркитбаева Г.Г. Деловой дискурс. Онтология и жанры: Монография. – Алматы: НИЦ «Гылым», 2005. – 232 с.
6. Виноградов В.В. Стилистика. Теория поэтической речи. Поэтика. – М.: АН СССР, 1963. – 253 с.
7. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий: Варианты речевого поведения. – 3-е изд. – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 176 с.
8. Горбаневский М.В. Язык конфликта. 2001 < <http://expertizy.narod.ru> >
9. Григорьева В.С. Когнитивно-прагматические аспекты конструирования дискурса // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2007. – № 2. – С.46–57.
10. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. – 2003. – №5. – С.12–24.
11. Кубрякова Е.С., Демьянков В.З. О ментальных репрезентациях // Проблемы представления (репрезентации) в языке. Типы и форматы знаний: Сб. науч. тр. – М., Калуга: Эйдос, 2007. – С.13–28.
12. Маслова А.Ю. Введение в прагмалингвистику. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 152 с.
13. Минский М. Структура для представления знания // Психология машинного зрения. – М.: Наука, 1978. – С.250–338.
14. Мкртычян С.В. К вопросу об объёме понятий «деловое общение» и «деловая речь» (терминологический аспект) // Мир лингвистики и коммуникации. – 2007. – № 2(7) . – Тверь <[www.tverlingua.by.ru](http://www.tverlingua.by.ru)>
15. Мкртычян С.В. Лингводидактический статус речевой тактики // Прагмалингвистика и практика речевого общения: Сб. науч. тр. междунаrodn. науч. конф. (24 ноября 2007 г.). – Ростов н/Д: ИПО ПИ ЮФУ, 2007. – С.236– 241.

16. Мкртычян С.В. Статус межличностного взаимодействия в деловом дискурсе (на материале русского языка) // Вестник ЧелГУ. – 2008. – № 36.– Вып. 27 (Филология. Искусствоведение). – С.102–111.
17. Олешков М.Ю. Системное моделирование институционального дискурса (на материале устных дидактических текстов): Автореф. дис. ... докт. филол. наук. – Нижний Тагил, 2007. – 42 с.
18. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения: Автореф. дис. ... докт. филол. наук. – М., 1990. – 38 с.
19. Сусов И.П. Семиотика и лингвистическая прагматика // Язык, дискурс и личность: Межвуз. сб. науч. тр. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 1990. – С.3–15.
20. Сухих С.А. Речевые интеракции и стратегии // Речевое общение и его единицы: Межвуз. сб. науч. тр. – Калинин: Калинин. гос. ун-т, 1986. – С.71–76.
21. Тарасов Е.Ф. Социальный символизм в речевом поведении // Общая и прикладная психолингвистика. – М.: Ин-т языкознания РАН, 1973. – С.36–53.
22. Хомский Н. Аспекты теории синтаксиса: Пер. с англ. – М.: Изд-во Моск. гос. ун-та, Наука, 1972. – 259 с.
23. Якобсон Р.О. Избранные работы. – М.: Прогресс, 1985. – 213 с.
24. Linnel P. Discourse across Boundaries: on Recontextualization and the Blending of Voices in Professional Discourse // Text. – 1998. – Vol. 18. – № 2. – Pp.143–157.
25. Maturana H.R. Biology of Cognition. – Urbana. 1970. – 132 p.

В.А. Садикова

#### ТОПИКА КАК ДИАЛЕКТИКА: ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ

Предтечей топики, которая сегодня фигурирует в подавляющем большинстве работ современных исследователей под названием «общие места», была диалектика древних. Аристотель отождествляет свою топику именно с диалектикой, о чем свидетельствуют уже подзаголовки первых четырех глав в его одноименном трактате: «Топика, или диалектика, и ее предмет»; «О пользе диалектики»; «Об овладении диалектикой»; «Задачи и содержание топики. Род, определение, собственное и приводящее» [4: 349–351]. Очевидно, что наименования *топика* и *диалектика* используются Аристотелем как синонимы.

Современные философы подразделяют эту древнюю диалектику на стихийную, как бы не осознаваемую древними и так не называемую, и собственно античную диалектику, под которой понималось искусство вести беседу, спор с целью обнаружить истину; «зачинателем диалектики», ссылаясь на Аристотеля и Диогена Лаэртского, полагают Зенона [23].

Из первой разновидности диалектики, стихийной, постепенно сформировалась современная диалектика, ядром которой является учение о единстве и борьбе противоположностей. Вторая разновидность постепенно выродилась в общие места и «осела» в риторике.