

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Алтайский государственный университет»

*На правах рукописи*

Андреева Ольга Николаевна

**ФУНКЦИОНАЛЬНО-ПРАГМАТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ  
ЭПИСТОЛЯРНОГО ТЕКСТА  
(НА МАТЕРИАЛЕ ПИСЕМ В ЗАЩИТУ)**

Специальность 10.02.01 – русский язык

Диссертация на соискание ученой степени  
кандидата филологических наук

Научный руководитель –  
д-р филологических наук,  
профессор Е.В. Лукашевич

Барнаул 2014

## Содержание

Введение	4
<b>Глава 1. Письмо как форма общения</b>	<b>12</b>
1.1. Типологическая и жанровая характеристика писем.....	12
1.1.1. Основные классификации писем.....	12
1.1.2. Открытое письмо как речевой жанр.....	16
1.1.3. Письмо в защиту как тип институционального дискурса.....	23
1.2. Эпистолярное общение в свете лингвopsихологических теорий...	33
1.2.1. Коммуникативный аспект речевого общения: адресат и адресант письма в защиту.....	34
1.2.2. Интерактивный аспект речевого общения: взаимодействие адресата и адресанта.....	36
1.2.3. Перцептивный аспект речевого общения: оценка воспринимаемого объекта.....	40
1.3. Языковая личность и текст как объект исследования .....	44
1.3.1. Изучение языковой личности в отечественной науке .....	44
1.3.2. Методы изучения интенциональной направленности текста.....	51
Выводы .....	55
<b>Глава 2. Функционально-прагматический анализ писем в защиту</b> .....	<b>58</b>
2.1. Общая характеристика писем .....	58
2.2. Прагмалингвистическое описание композиционных частей писем в защиту .....	65
2.2.1. Обращение и подпись .....	66
2.2.2. Самопрезентация .....	71
2.2.3. Характеристика объекта защиты и противной стороны в описании конфликтной ситуации .....	81
2.2.4. Аргументы в поддержку собственного мнения, прогноз развития событий .....	90
2.2.5. Формулировка цели письма .....	97
2.3. Использование речевых стратегий и тактик в письмах .....	102
2.3.1. Убеждение и уговор .....	104
2.3.2. Просьба .....	114
2.3.3. Дискредитация.....	117
2.3.4. Compliment .....	121
2.3.5. Самопрезентация и самореклама .....	123
2.4. Типологические различия писем в защиту .....	126
2.4.1. Письма в защиту отдельной личности .....	128
2.4.2. Письма в защиту групповых интересов .....	130
2.4.3. Письма в защиту объектов культуры и искусства .....	132

2.4.4. Письма в защиту природы и здоровья .....	133
2.4.5. Письма в защиту своих интересов .....	136
Выводы .....	137
Заключение.....	140
Список принятых сокращений.....	145
Список литературы .....	146
Приложение 1. Контент-анализ писем в защиту.....	174
Приложение 2. Образцы исследованных текстов .....	180

## ВВЕДЕНИЕ

Диссертационная работа представляет собой комплексное функционально-прагматическое исследование текстов писем в защиту, основанное на сочетании подходов к исследуемому материалу с позиций лингвистики и смежных наук (психолингвистики, когнитивной психологии и когнитивной лингвистики).

В процессе своего развития человечество выработало множество форм коммуникации, среди которых важную роль играет эпистолярный. Возникнув в античных философских трудах, жанр письма далее развивался в деловой документации, частной переписке, публицистике, художественной литературе и превратился в универсальную жанровую форму. Эпистолярный текст полифункционален: кроме установления контакта и передачи информации адресату, он способен отражать шкалу ценностей автора, влиять на мысли и чувства читающего, побуждать его к действиям, а также быть произведением искусства – то есть в тексте письма в той или иной степени репрезентируются фатическая, коммуникативная, прагматическая, эстетическая и другие функции речи.

Эпистолярные формы общения имеют свои стандарты, традиции использования, историю исследований. В трудах отечественных лингвистов письмо многократно рассматривалось в свете коммуникативной теории в аспекте его жанрово-стилистических особенностей, структуры и прагматики [Акишина 1982, Григорьева 1981, Виноградова 1994, Глухих 2008]. В последнее время наиболее эффективным признается дискурсивный подход, изучающий особенности письма как гипержанра, обладающего полифункциональностью [Курьянович 2013].

В нашем диссертационном исследовании эпистолярные тексты рассматриваются в русле функционально-прагматической парадигмы, предполагающей комплексный анализ текста с учетом взаимодействия различных областей лингвистических знаний: грамматики, семантики, прагматики, психолингвистики. Функциональный аспект предполагает рассмотрение

композиционных частей текста с точки зрения их соотношения и смысла. Прагматическая составляющая исследования включает вопросы, касающиеся субъекта и адресата речи и способов их взаимодействия в акте коммуникации [Валгина 2003, с. 10]. Языковая картина автора признаётся фактором, влияющим на речевую организацию текста, в том числе на выбор речевых стратегий и способы выражения интенций. Изучение писем в свете функционально-прагматического подхода является частью научных исследований, рассматривающих текст как заключенные в словесную форму представления автора об окружающем мире [Кубрякова 2001а, Демьянков 1995, Арутюнова 1999, Болотнова 2007].

**Эмпирическим материалом** диссертационного исследования послужил получивший широкое распространение в современных СМИ тип публичных выступлений, называемый открытыми письмами. Такие письма используются для привлечения внимания к острым социальным проблемам. Они обращены к лицам, наделенным властью, с целью формирования общественного мнения и влияния на принятие важных решений по обсуждаемому вопросу. Открытые письма публикуются, как правило, в массовых изданиях, где их размещают под заголовками «Открытое письмо протеста...», «Открытое письмо в защиту...», «Открытое письмо в поддержку...», «Открытое письмо по поводу...» и т.д. Жанр открытого письма включает в себя разноплановые послания (письма-просьбы, письма-протесты, письма-обличения и так далее), объединённые формой подачи: авторы адресуют письма конкретным лицам, но намеренно исключают из процесса коммуникации тайну переписки. Благодаря публикации и тиражированию в СМИ, открытые письма становятся предметом обсуждения широкой публики и способом воздействия на прямых и косвенных адресатов. Механизмами воздействия в них служат применяемые речевые стратегии и тактики. Выбор темы письма и коммуникативных стратегий зависит от присущих автору способов категоризации действительности и от прагматической ориентированности на конкретного адресата.

Исследование направлено на изучение лингвистической и когнитивной составляющей той части открытых писем, которые называются *письмами в защиту*. Для анализа были отобраны послания, опубликованные в период 2001 – 2013 гг, имеющие конкретного автора, посвященные реальному событию, являющиеся законченными по форме и содержанию. Тексты этих писем представляют собой часть общественно-политического дискурса, существующего как в массовом сознании, так и в конкретном воплощении в различных проявлениях общественной жизни (публикации, дебаты, реклама и т.п.). Всего проанализировано 312 писем разных авторов. За единицу текста были взяты композиционные фрагменты писем: обращение к адресату, самопрезентация, изложение сути конфликтной ситуации, характеристика объекта защиты, характеристика противной стороны, прогноз развития событий, формулировка просьбы, подпись. Общее число исследованных текстовых фрагментов составило около 2500.

Источниками для отбора писем послужили печатные СМИ, освещающие события общественно-политической и культурной жизни общества («Новая газета», «Независимая газета», «Российская газета», «Комсомольская правда» и т.д.) и интернет-сайты (<http://ria.ru>, <http://www.ntv.ru/novosti>, <http://lenta.ru/news>, <http://www.mk.ru>, <http://izvestia.ru>, <http://echo.msk.ru>, [www.echomsk.spb.ru](http://www.echomsk.spb.ru), <http://www.kp.ru>, <http://www.rg.ru>, <http://www.niann.ru>, <http://mediazavod.ru>, <http://telegrafist.org>, <http://sovsport.ru>, <http://www.rbcdaily.ru>, [www.bfm.ru](http://www.bfm.ru), <http://vz.ru/news>, <http://unisolidarity.ru>, <http://www.change.org>, <http://livejournal.com>).

**Актуальность** диссертационного исследования обусловлена:

1. Необходимостью теоретического изучения новых типов эпистолярных текстов, возникающих в поле современного дискурса. Лингвистический анализ любого текста включает рассмотрение его стилистических параметров, поскольку нет текста, не имеющего собственных жанрово-стилистических отличий. Следовательно, детальное изучение текстового произведения, в том числе писем, будет сосредоточено на жанрово-стилистическом воплощении конкретных языковых единиц. Так как речь идет о языке нехудожественного текста,

преимущественное внимание обращается на рассмотрение «наиболее значимых в смысловом и прагматическом отношении языковых средств». Текст в этом случае рассматривается в развертывании предметно-логического содержания, заключённой в нём «фактуальной и концептуальной информации» [Болотнова 2009, с. 44-49]. Изучение этих параметров эпистолярного текста имеет значение для понимания функционально-стилистических особенностей открытых писем, приобретающих в современном общественном дискурсе все большую популярность.

2. Ведущимися научными разработками интегративных методов изучения дискурсивной речи. Анализ литературы, посвященной лингвистическим аспектам эпистолярных текстов, показал, что в исследовательских работах в сочетаниях со словом «эпистолярный» встречаются такие термины, как «стиль», «текст», «форма», «жанр», «речь», «дискурс» [Бусоргина 2006, Кабанова 2004, Протопопова 2013, Седова 1985, Цицарина 1989, Шмелева 1997]. Это разнообразие объясняется природой письма: оно имеет множество вариантов и лишь условно ограничено тематическими или стилистическими рамками. Являясь одной из форм коммуникации, письмо представляет большой интерес для современной филологии, и по мере изучения этой формы утверждается ее особенность как объекта междисциплинарного исследования. Текстовая организация письма предполагает участие в ее изучении смежных дисциплин – «от литературоведения и философии до истории и психолингвистики с последующей интеграцией научных данных» [Сапожникова 2005, с. 26]. Письмо интересно и как памятник культуры, и как исторический документ, и как запечатленные мысли и чувства отдельного человека.

Если в поле зрения исследователей попадают деловые письма, то объектом изучения чаще всего служит речевое воплощение официально-делового стиля [Акишина 1982, Анисимова 2000, Введенская 2001, Глухих 2008]. Однако в работах последних лет отмечается, что деловая переписка, которая традиционно представляет собой консервативный речевой жанр, подвергается влиянию языковых и речевых процессов, в результате чего трансформируются ее отдельные

виды. Утверждается, что в русском эпистолярном дискурсе «наблюдается усиление черт синкретизма», что приводит к появлению таких сложных типов эпистолярного дискурса, каким является, к примеру, «эпистолярно-публицистически-деловой дискурс» [Курьянович 2013а, с. 14]. Несмотря на большое число научных работ, посвященных анализу эпистолярных текстов, изучение синкретичных типов не получило еще достаточного освещения. Открытые письма в защиту как разновидность эпистолярного жанра также не были исследованы.

**Научная новизна** работы заключается в исследовании писем в защиту как разновидности эпистолярного жанра, сочетающего в себе черты делового и публицистического письма. В работе применяется комплексный научный анализ открытых писем в защиту на основе интеграции различных лингвистических методов исследования. Впервые проводится классификация указанных писем по основанию объекта защиты; сопоставляются композиционные части писем и параметры психологической защиты; определяется степень выраженности речевых стратегий в композиционных частях посланий; предпринимается попытка выявления зависимости между оценочными характеристиками и вторичной интенцией письма.

Функционально-прагматический подход, представляющий письмо в нескольких аспектах, позволяет выявить перспективы дальнейшего изучения этого типа письменной речи.

**Теоретическая значимость** работы заключена в подтверждении гипотезы о том, что в текстах писем в защиту, написанных разными авторами на одну тему, используются сходные способы категоризации действительности, а также прослеживается тенденция к выбору определенных речевых стратегий и тактик. Важными представляются результаты работы, подтверждающие, что выбор объекта защиты продиктован сходством мировосприятия авторов писем. Для обоснования выводов исследования привлечены теоретические положения стилистики, жанроведения, психолингвистики, когнитивной психологии и лингвистики.

**Практическая значимость** работы заключается в том, что материалы и обобщения, содержащиеся в диссертации, могут быть использованы в различных курсах по теории и практике речевой деятельности: в спецкурсах и спецсеминарах по проблемам стилистики русского языка, когнитивной лингвистики, психолингвистики, деловой коммуникации. Выводы и рекомендации могут найти применение при разработке вузовских курсов теории и практики коммуникаций, культуры речи и стилистики, риторики, психологии общения.

**Объектом** исследования является открытое письмо в защиту как функционально-прагматический феномен.

**Предметом** исследования выступает прагматическая функция композиционно-структурных частей писем в защиту.

**Цель** работы – с позиций функционально-прагматического подхода представить модель открытого письма в защиту как структуру репрезентации различных видов интенций, связанных со социокультурными и индивидуальными параметрами данного коммуникативного события. Для достижения цели необходимо решение следующих задач:

- 1) охарактеризовать специфику функционально-прагматического подхода в исследованиях языковой личности и текста;
- 2) рассмотреть жанрово-стилистические, прагматические и социокультурные особенности построения текста письма в защиту;
- 3) провести группировку текстов писем по типу объекта защиты;
- 4) охарактеризовать функционально-стилистические особенности компонентов в текстах писем каждой группы;
- 5) выявить языковые способы выражения речевых стратегий в композиционных частях писем;
- 6) построить и описать функционально-прагматическую модель письма, позволяющую определить содержание вторичной интенции текста;
- 7) проанализировать типологические различия писем на основе оценочных характеристик и способа выражения первичных и вторичных интенций, содержащихся в тексте;

8) охарактеризовать потенциал успешности речевого акта для писем каждой группы.

**Методологическую основу** диссертации представляют теоретические концепции, изложенные в работах по теории текста (Н. С. Болотнова, Н. С. Валгина), теории речевых жанров (М. М. Бахтин, Н. Д. Арутюнова, О. Б. Сиротинина, К. Ф. Седов, В. В. Дементьев, Н. В. Орлова, Т. В. Шмелёва), теории языка социального статуса (В. И. Карасик), теории речевого воздействия (О. С. Иссерс), теории личностных конструктов (Дж. Келли), теории интенциональной направленности текста (Т. Н. Ушакова), теории речевой деятельности (А. А. Леонтьев, Р. М. Фрумкина, И. А. Зимняя), когнитивной лингвистике (В. З. Демьянков, Е. С. Кубрякова, К. Ф. Седов, И. А. Стернин).

Методика исследования – комплексное поэтапное построение функционально-прагматической модели открытого письма в защиту и анализ интенциональных особенностей текстов писем, отражающих их типологические признаки. На основе метода классификации проведена первоначальная обработка эмпирического материала. С помощью метода компонентного анализа выделены и охарактеризованы композиционные части писем. Для выявления первичных и вторичных интенций использованы метод интен-анализа и метод моделирования, при вычислении процентного соотношения статистических данных применялись элементы количественного подсчёта. Описательный и сравнительный методы использовались при выявлении типологических различий писем.

Положения, выносимые на защиту:

1. Учитывая сложность изучаемого материала, необходимо применять комплексное исследование текстов писем в защиту, так как выявление жанровых, стилистических, прагматических особенностей указанных писем возможно в режиме многоаспектного исследования, основанного на антропоцентрическом подходе.

2. Письма в защиту являются разновидностью эпистолярных текстов синкретичного типа, сочетающих черты делового и публицистического стилей,

развивающихся под воздействием общественного дискурса. Такая особенность текстов объясняется их жанровой природой.

3. В текстах писем, написанных разными авторами на одну тему, обнаруживается сходство в авторском выборе речевых средств, в отношении к соблюдению эпистолярных норм, в способах выражения первичных и вторичных интенций. Это дает основание считать, что тематическая направленность писем является отражением картины мира их авторов. В оценочных характеристиках, используемых в текстах писем, проявляются типы речевого поведения, отражающие особенности мировосприятия и систему ценностных ориентаций (личностные конструкты) авторов.

4. Информативные составляющие текста позволяют определить первичную интенцию письма, а содержащиеся в тексте оценочные характеристики, дают возможность построения функционально-прагматической модели, в которой репрезентирована вторичная интенция. Выявление вторичной интенции позволяет увидеть тот способ разрешения конфликта, который автор считает оптимальным в сложившейся ситуации.

5. В отсутствии визуального контакта адресата и адресанта и других каналов невербальной передачи информации способ выражения интенций, выбор речевой стратегии и речевых тактик, соблюдение или нарушение эпистолярных и этико-речевых норм являются предпосылкой успешности или неуспешности коммуникативного акта, репрезентированного адресантом в тексте письма.

**Апробация результатов исследования.** Основные положения и результаты работы были представлены в виде докладов на Международных научно-практических конференциях «Гарантии качества высшего образования: системы, технологии, инновации» (Барнаул, 2009, 2011, 2012 г), «Проблемы межкультурной коммуникации в теории языка и лингводидактике» (Барнаул, апрель 2010 г), «Современное гуманитарное знание: междисциплинарный подход» (Барнаул, апрель 2012), «Русский язык в иностранной аудитории: теория и практика преподавания» (март 2013 г); научно-практической конференции «Дистанционное обучение: взгляд из настоящего в будущее» (Москва, апрель 2011). Диссертация

обсуждалась на заседаниях, методологических и аспирантских семинарах кафедры теории и практики массовых коммуникаций Алтайского государственного университета (2011 – 2013). По материалам диссертации опубликовано 7 печатных работ общим объёмом 3,9 п.л., 3 из которых в изданиях, включенных в перечень рецензируемых научных журналов и изданий для опубликования основных научных результатов диссертаций ВАК РФ.

**Структура работы.** Работа состоит из списка сокращений, введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы (300 источников) и двух приложений: приложение 1 – «Контент-анализ писем в защиту», приложение 2 – «Образцы исследованных текстов».

# ГЛАВА 1. ПИСЬМО КАК ФОРМА ОБЩЕНИЯ

## 1.1 Типологическая и жанровая характеристика писем

Задачи параграфа: охарактеризовать особенности открытых писем, определить их место в различных типологиях и классификациях речевых жанров.

### 1.1.1 Основные классификации писем

Слово «письмо» обозначает и умение писать, и написанный текст. Функции письма (коммуникативная, консервативная, секретная, гносеологическая, прагматическая) порождены процессами, происходящими в культурной среде общества. Они обеспечивают распространение и хранение информации, ограничивают доступ к ней чужим или нежелательным субъектам, осуществляют осмысление и постижение окружающего мира, его воплощение в различных словесных формах, отвечают за материализацию эмоций и мыслей [Грамматологический словарь 2011].

Каким бы ни было письмо, обязательным для него остается наличие трех составляющих: отправителя (автора), получателя (адресата) и текста. Каждое конкретное письмо можно отнести к тому или иному типу в рамках одной из классификаций. По типу общения письма делятся на *личные (частные)* и *официальные (деловые)*, по типу адресанта – на *индивидуальные* и *коллективные*. Соотношение типов адресантов и типов общения в конкретных письмах можно проиллюстрировать следующими примерами:

*индивидуальное личное*: письмо военнослужащего своим родителям;

*индивидуальное официальное*: письмо гражданина в органы власти;

*коллективное личное*: письмо группы школьников однокласснику;

*коллективное официальное*: письмо жителей дома в районную администрацию.

За многовековое существование письмо приобрело особую форму, которая позволяет отличить эпистолярный текст от любого другого. Следование канону письма или возможность отклонения от строгих норм позволяет разделить письма на жесткие, полужесткие и относительно свободные.

В античном письмовнике II века перечислен 21 вид личных писем в соответствии с главной мыслью автора (дружеский, рекомендательный, пренебрежительный, упрекающий и т.д.) [Миллер 1967, с. 10]. Личные письма называют *относительно свободными*, потому что обязательными элементами в них являются только зачин и концовка. Однако в них в большом количестве присутствуют сложившиеся за многие годы ритуализированные фразы: вопросы о здоровье, извинение за задержку с ответом, за небрежный почерк, исправления; просьбы писать чаще, передать привет знакомым; постскриптум. Содержание письма может быть любым, манера личной переписки обычно близка к разговорному стилю.

Умение правильно писать письма всегда было составной частью общей культуры образованного человека. В прошлом личные письма были объектом пристального внимания стилистов, поэтому существовали строгие указания относительно того, как нужно их писать. В конце 19 века в книге «Жизнь в свете, дома и при дворе», изданной в Петербурге, строго регламентировалось, кто должен написать первым: уехавший или оставшийся, может ли молодая девушка писать мужчине, как передавать рекомендательные письма, каким должен быть почерк и так далее. Авторы книги советовали: «Чтобы заинтересовать своего собеседника, нужно выражать своё мнение, обсуждать написанное им, как бы в живой беседе. Письмо должно открывать вашу душу» [Жизнь в свете, дома и при дворе 2010, с. 64]. Этот совет соответствует утверждению из античного трактата «О слове»: «...каждый, кто пишет письмо, дает почти что изображение своей души. Правда, и во всяком сочинении словесного искусства можно разглядеть характер пишущего, но больше всего в письме» [Миллер 1967, с. 7-8]. В личной переписке хорошо заметно звучание авторского «Я». «Открывать душу» каждый человек будет так, как считает нужным и возможным. Личность адресата

имплицитно присутствует в письме и влияет на выбор речевых средств, композицию, формулировку интенций, внешнее оформление. Частные письма одного автора, адресованные разным людям, будут различаться именно по этой причине.

«Полужесткими» считают письма, в которых сохраняется канва основной мысли, при этом выбор речевых средств остается за автором: это поздравления, соболезнования, извинения – разновидности личных и официальных писем, связанные с какими-либо традиционными или ритуальными действиями.

Официальное, сугубо деловое письмо формализовано больше других видов писем – это послания «жесткого» типа. Адресатами и адресантами такого рода писем могут быть как организации, так и частные лица. Для стандартизации деловой переписки выработаны особые нормы, начало которых заложено в античной риторике. От научных размышлений они отличаются краткостью и схематизмом изложения, от разговорной речи – соблюдением стилистических норм и отсутствием эмоционально-оценочной лексики. Правила деловой переписки регламентируют как формальную сторону письма, так и содержательную. К формальной стороне относятся реквизиты организаций, входящие номера, размер листа бумаги, расположение текста. Язык делового письма должен быть строгим, клишированным, лишенным эмоциональности и избирательности в отношении адресата. Несколько разных людей могут получить от одного отправителя совершенно одинаковые письма, и это их нисколько не обидит – так того требуют нормы деловой переписки. В качестве подписи в деловых письмах может использоваться имя конкретного лица (секретаря, офис-менеджера, чиновника), выступающего представителем организации, или само название организации (его подразделения). Эти письма трудно однозначно отнести к индивидуальным или коллективным, поскольку в них частное лицо-адресант представляет коллектив (*Глава местного самоуправления Чкаловского района Нижегородской области С. Луньков*), а название коллектива подразумевает его целостность (*Служба Поддержки Портала Mail.Ru*).

Классификации деловых писем дихотомичны, группы выделяются по нескольким основаниям. По теме письма делятся на *коммерческие* (составляются от имени юридических лиц, используются для заключения сделок, имеют законную силу) и *собственно деловые* (разнообразные по форме и содержанию, решают экономические, правовые и другие вопросы). По функции письма можно разделить на *письма-ответы* и *инициативные* (они могут предполагать или не предполагать ответ). По признаку адресата – на *циркулярные* и *обычные* письма (циркулярные рассылаются нескольким получателям, обычные только одному). По содержанию выделяют *одно-* и *многоаспектные* письма, по форме отправления – *почтовые* и *электронные*; по структуре – *регламентированные* и *нерегламентированные*, по цели – *информационные* и *рекламные*. Принадлежность к тому или иному типу влияет и на форму, и на стиль письма.

Объектом нашего исследования являются *индивидуальные и коллективные открытые письма*, называемые в СМИ *письмами в защиту* (далее – ПЗ). Как разновидность деловой речи, они тяготеют к нормам официально-делового стиля, вместе с тем авторское начало проявляется в них весьма ярко, поэтому их трудно классифицировать, используя приведенные выше разряды. Пожалуй, однозначно можно лишь утверждать, что письма в защиту не требуют ответа в виде письма. Они могут быть одно- и многоаспектными, иметь одного или нескольких адресатов, являться коллективными или принадлежать одному лицу и быть при этом как жестко регламентированными, так и достаточно свободными по манере изложения.

### **1.1.2 Открытое письмо как речевой жанр**

Теория речевых жанров (далее – ТРЖ) находится в стадии становления, поэтому понятия «речевой акт», «речевой жанр» и «стиль речи» не до конца разведены, в лингвистике не выработаны и не унифицированы признаки, по которым тот или иной текст можно бесспорно отнести к какому-либо жанру. Разграничение понятий «речевой акт» и «речевой жанр» в работах последних лет

происходит следующим образом: речевой акт (далее – РА) понимается как действие, результатом (продуктом) которого является текст; речевой жанр (далее – РЖ) – признак этого текста. Границы РА зависят от таких параметров, как условия успешности коммуникации, факторы продуцирования речи. РЖ определяется темой, ситуацией, композицией, стилем. «Модельность» РА связана с его иллокутивной силой, РЖ определяется текстовыми категориями (тональность, пространство, время) [Труфанова 2001, с. 56]. РЖ трактуется как более крупная единица, однако при его дроблении для обозначения РА и РЖ используются одинаковые термины (поздравление, утешение, просьба).

Современные ТРЖ разрабатывают направления, обозначенные в классических работах М. М. Бахтина. По мнению учёного, РЖ – это широкий спектр разнородных письменных и устных тематически и ситуативно-обусловленных типов высказываний, которые «отражают специфические условия и цели каждой области человеческой деятельности не только своим содержанием и языковым стилем... но, прежде всего, своим композиционным построением. Каждое отдельное высказывание, конечно, индивидуально, но каждая сфера использования языка вырабатывает свои относительно устойчивые типы таких высказываний» [Бахтин 1996, с. 159]. Подчеркивая отличие высказывания от предложения, Бахтин выделил следующие особенности высказываний: во-первых, границы, определяемые сменой речевых субъектов; во-вторых, завершённость, продиктованная смысловой законченностью, речевым замыслом и композиционными формами. РЖ предписаны говорящему и не создаются им, а даны ему. Стилль может переходить из одного жанра в другой, при этом происходит изменение стилия и обновление или разрушение жанра. Бахтин выделяет *первичные* РЖ, связанные с непосредственным общением, и *вторичные*, обслуживающие сложное высокоразвитое, преимущественно письменное общение. Вторичные жанры вбирают в себя первичные и перерабатывают их. Поскольку жанры являются типами высказываний, это позволяет объединить под общим названием «жанр» большое число текстовых произведений, часть которых изучается литературоведением. Значение для лингвистики, как указывает

исследователь, имеет изучение жанров в их единстве, так как в основе любого жанра лежит общая для всех природа высказывания. При любом исследовании необходимо «отчётливое представление о природе высказывания вообще и об особенностях различных типов высказываний (первичных и вторичных), то есть различных речевых жанров» [там же, с. 160].

М. М. Бахтин не составил списка или классификации жанров, он ограничился примерами, среди которых есть и письмо. Оно относится к первичным жанрам, поскольку обладает относительно малым объемом, принадлежит одному автору (следовательно, не допускает смены речевых субъектов), представляет собой логически выстроенный, композиционно завершённый текст. Жанровым признаком является типичная воспроизводимая форма, которой письмо обладает уже длительное время.

Многие последователи Бахтина предлагают иные основания для типологии жанров, описывая конкретные РЖ и формулируя актуальные теоретические вопросы.

К. Ф. Седов, беря во внимание структуру и развёртываемость акта коммуникации во времени, предлагает выделять *речевой жанр* как длительную интеракцию, *субжанр* как одноактный коммуникативный ход или тактику и *гипержанр* как социально-коммуникативную ситуацию [Горелов, Седов 2001, с. 162-162]. РЖ бывают *речевыми* (неподготовленными) и *риторическими* (заранее спланированными), тяготеющими к официальным и публичным коммуникативным ситуациям [там же, с. 170].

Авторы этой теории утверждают, что овладение жанровым мышлением происходит раньше, чем овладение национальным языком, и изучение жанрового наполнения сознания человека и степени владения нормами жанрового поведения дает ученому «надёжные критерии для создания типологии языковых личностей» [там же, с. 173]. Эта мысль представляется нам очень важной, она найдёт отражение во второй главе.

Открытое письмо в рамках приведенной выше классификации мы можем отнести к риторическим РЖ, поскольку оно обслуживает сложившуюся в

обществе форму коммуникации, обладает собственной структурой, включает процесс подготовки, обдумывания и редактуры. Однако надо заметить, что вопрос об определении признаков эпистолярного жанра носит дискуссионный характер. С одной стороны, письмо обладает инвариантными признаками, благодаря чему его легко отличить от текстов любого другого типа. В то же время, отсутствие в речи функционального эпистолярного стиля дает основание считать, что не существует единого эпистолярного жанра, а есть лишь типы писем, обслуживающие соответствующие стили: художественный, деловой, научный, разговорный [Цыцарина 1989, Акишина 1982]. Другое мнение заключается в понимании эпистолярного жанра как сквозного жанра, «представленного во всех стилях литературного языка» [Нижникова 1991, с.6]. Взгляд на письмо как на текст, выражающий авторское целеполагание, позволяет говорить о существовании в рамках эпистолярного жанра различных типов писем, в которых «актуализируются различные стилевые подсистемы языка» [Курьянович 2013, с. 68]. В своей работе мы будем придерживаться этого взгляда на природу письма.

При отсутствии глобальных объясняющих моделей исследователи в настоящее время создают локальные модели, фиксирующие закономерности на «отдельных участках речевых жанрового пространства» [Дементьев 2010, с. 12]. Например, Е. И. Шейгал анализирует политический дискурс и наполняет термины «первичный» и «вторичный» РЖ новым содержанием. В её классификации главными являются те жанры, которые составляют основу политической коммуникации: речи, дебаты, заявления. На периферии этого поля оказываются бытовые беседы, общение с друзьями и так далее – всё то, что в типологии Бахтина относилось к первичным жанрам. Жанры, занимающие ведущее положение, исследователь делит в соответствии с их функцией: направленные на разъяснение позиции говорящего (*ритуальные/эпидейктические*: радиообращение, поздравительная речь), на поиск и сплочение сторонников (*ориентационные*: программное заявление, отчетный доклад), на борьбу с противниками (*агональные*: лозунг, дебаты) [Шейгал 2004, с.269-300]. Думаем, что подобное функциональное деление может применяться не только в

политическом дискурсе, но также в других областях использования публицистического стиля, например, в открытых письмах. В текстах писем в защиту имеют место разъяснение своего мнения, оценочные характеристики сторонников и противников. Но эти фрагменты включены в пространство одного текста и подчинены главной цели: выступить в защиту чего-либо или с протестом. Поэтому в случае с открытыми письмами мы будем говорить не о жанре разъяснения или борьбы с противниками, а о соответствующих речевых стратегиях.

Т. В. Шмелева предложила использовать для определения жанра текста общие основания, или анкету, которую она представила в виде списка жанрообразующих признаков: *коммуникативная цель; образ автора; образ адресата; диктум; фактор прошлого; фактор будущего; формальная организация* (языковое воплощение) [Шмелева 1997, с. 90]. По оценке В. В. Дементьева, это оригинальная и интересная методика, которая может широко применяться на практике [Дементьев 2010, с. 106].

Используя данную анкету для характеристики жанра открытых писем, мы можем сказать следующее. По мнению составителя анкеты, текст согласно заявленной *цели* может быть информативным, оценочным, императивным или ритуальным (этикетным). Открытые письма нельзя отнести к какому-то одному типу, поскольку они содержат все перечисленные интенции. Наиболее выраженными являются информативность и оценочность. Императивность писем проявляется в формулировке цели, ритуальность – в использовании стандартных форм приветствий, прощаний, подписи. Цель непосредственно связана с *образом адресата*, который может представляться автору бесстрастным, сочувствующим, неосведомлённым, всесильным и т.д.

*Образ автора* связан со способностью адресанта играть роль исполнителя: в зависимости от этого жанры могут быть императивные, исполнительские и совместительские. В ПЗ чаще всего проявляются побуждение или предложение к совместным действиям, оформленные как в дипломатических («*Призываем всех граждан-соотечественников к соборному единению, умиротворению, мирному*

созиданию, творческому сотрудничеству...»), так и в категоричных («...ваша реакция на письмо должна быть другой. ...наш текст – не прошение, а требование освободить политзаключенного») фигурах речи. В силу этого мы можем сказать, что ПЗ можно отнести к типу совместительских и императивных РЖ.

Открытые письма, как правило, содержат событийные описания. Как мы уже сказали, они наделены и информативными, и оценочными, и императивными, и ритуальными элементами РЖ, следовательно, *диктум* этих писем обращен к прошлому и настоящему (описание конфликтной ситуации и оценка персоналий), а также к будущему (прогноз событий, просьба, ожидания). Кроме того, можно сказать, что ПЗ являются инициативным РЖ. Разумеется, они появляются как реакция на некое событие, но фактически открытое письмо – это стартовый монолог. Автор нацелен на определённый перлокутивный эффект и выстраивает письмо так, чтобы его достичь («*Виктор Николаевич, не откладывайте дело в долгий ящик! Будьте гуманны!!!*»).

*Формальная организация* открытых писем включает в себя традиционные эпистолярные нормы, принятые в деловой переписке клише и выразительные средства языка, свойственные публицистическому стилю. В случае с открытыми письмами не приходится говорить о «переодевании» жанра. Открытое письмо выступает в своем лице, начиная уже с названия, но в текстах писем имеет место сочетание структурно-семантических единиц разных жанров.

За время, прошедшее после публикации работ М. М. Бахтина, возникло несколько лингвистических школ, занимающихся изучением РЖ. В. В. Дементьев, исследуя и анализируя научные труды по ТРЖ, написанные в последние десятилетия, выделил два подхода к проблеме: лингвистическое (генристика) и прагматическое (жанроведение). Генристика основное внимание уделяет синтактике и семантике, логике высказывания, отстраняясь при этом от стилистики и риторики. Это направление при изучении текста ориентируется на монолог и точку зрения говорящего. В жанроведении главным считается прагматический аспект высказывания, следовательно, изучается его

диалогическая природа и социальные условия взаимодействия собеседников, а РЖ понимаются как «вербально-знаковое оформление типичных ситуаций социального взаимодействия людей» [Дементьев, 2010, с. 104]. Говоря о трудностях, с которыми сталкиваются теоретики жанров, В. В. Дементьев пишет, что «при достаточно широком понимании речевого жанра теория речевых жанров фактически совпадает с основными положениями дискурсивной теории,.. так что само понятие речевого жанра оказывается в каком-то смысле избыточным» [там же, с. 10]. Исследователь приходит к выводу, что сейчас требуется новая, «синтетическая» разработка проблемы, которая объединила бы оба подхода.

Т. В. Шмелева считает, что «возникший в конце XX века интерес к жанровому мышлению объясняется тем, что «речь ... отливается только в жанрах, и вне жанров не может быть осмыслена и изучена даже в первом приближении» [Шмелева 2006, с. 122]. «Генристика», «жанроведение», «генология» - это лишь различные названия одной дисциплины. Главный вопрос заключен не в том, какое название предпочесть, а в том, «когда мы будем располагать энциклопедией жанров русской речи и как мы сможем использовать знания о речевых жанрах в работе над речевой культурой» [там же, с. 125].

Очевидно, что на настоящем этапе развития ТРЖ исследователями этого аспекта языка РЖ понимается как модель речевой деятельности, применяемая в определенной коммуникативной ситуации. Учёными признается факт, что создание единой классификации и типологии жанров вряд ли будет осуществлено в ближайшее время. Основные усилия исследователей направлены на описание и систематизацию устных жанров, на поиск базовой единицы, которая дала бы возможность классифицировать все обнаруженные в языке формы речи. Упрощение числа критериев делает классификацию слишком схематичной, размытой, неконкретной (именно за это критиковали попытку Бахтина ввести понятия первичного и вторичного жанров). С другой стороны, увеличение количества жанрообразующих признаков приводит к тому, что классификации дробятся, при этом становятся идентичными понятия «жанр» и «стиль», «речевой акт» и «дискурс» и так далее.

Жанры или типы высказываний – понятие сложное и многомерное. Об этом свидетельствуют различные классификации, часть которых была приведена выше. Тем труднее найти в типологии место для такого текста, который в силу своей специфики находится как бы «между» несколькими жанрами. Мы имеем в виду открытые письма в защиту, которые занимают промежуточное положение между публицистическими статьями и унифицированными письмами, адресованными в органы власти. В своей работе мы понимаем термин «речевой жанр» в том смысле, который придавал ему М. М. Бахтин: как относительно устойчивые *тематические, композиционные и стилистические* типы высказывания, ориентированные на адресата, обладающие экспрессией и завершенностью; при анализе писем опираемся на соответствующие базовые понятия: тему, композицию, стиль, речевой замысел текста. Когда говорим о жанре открытого письма в защиту, имеем в виду специфические особенности этой разновидности деловых писем, которые будут подробно рассмотрены ниже.

### **1.1.3 Письмо в защиту как тип институционального дискурса**

Деловыми письмами называются документы, обеспечивающие связь между организациями. Индивидуальный отправитель или получатель при этом может выступать как представитель одной из них. Как правило, деловые письма регистрируются, некоторые из них имеют юридическую силу. В соответствии с организационными вопросами, по которым составлено письмо, выделяют *письма-заявки, запросы, отказы, прошения, рекомендации, приглашения, подтверждения, претензии* и так далее.

Оформление и стилистика деловых писем должны соответствовать специальным правилам, изложенным в различных нормативных документах и обучающих пособиях. Деловое письмо подчинено логике мысли, поэтому оно должно быть строгим по оформлению и лаконичным по стилю изложения. Использование стандартных обстоятельственных слов (*ввиду..., в соответствии с ..., благодаря...*) соединительных конструкций со значением причинно-

следственной связи (*в целях.., по причине ...*), нанизывание падежей («*лишение человека свободы на стадии следствия*»), преобладание отглагольных существительных со значением отрицания (*невыполнение, несоответствие, несогласованность*) приобрело в деловой переписке регулярный характер.

В силу того что делопроизводство сопровождает сейчас практически любой вид деятельности, владение искусством деловой переписки является необходимым навыком современного человека. Для унификации деловой переписки выработаны и должны соблюдаться определенные правила, берущие начало в «Письмовниках», «Титулярниках» и «Формулярниках» прошлого:

- излагать суть дела преимущественно простыми, короткими предложениями, отдавать предпочтение прямому порядку слов;
- применять устойчивые словосочетания и обороты письменной речи;
- употреблять специальные термины в их общепринятом толковании, исключить диалектизмы, устаревшие слова и выражения, жаргонные слова;
- излагать суть проблемы в спокойном, ровном тоне, быть умеренным в просьбах, сдержанным в оценках событий, объективным при изложении фактов;
- не торопить адресата при вынесении решений, не навязывать ему ожидаемый исход освещаемого в письме вопроса и др. [Водина 2008, с. 54-55].

Для составления конкретного текста (письма-предложения, рекламно-информационного письма) существуют более узкие правила. Письмо, написанное с нарушениями принятых норм, будет резко отличаться от другой деловой корреспонденции, что даст повод адресату думать об авторе как о некомпетентном человеке.

*Письма в защиту* (ПЗ) являются разновидностью деловых писем, но они неоднородны по стилю и внешнему оформлению. Столь популярные в настоящее время, они имеют давнюю историю.

На Руси с XV века в деловой переписке существовал жанр челобитных писем, которые писались от имени одного или нескольких лиц и адресовались в местные управления, на имя царя, великого князя, бояр и так далее. В этих письмах авторы искали справедливости, жаловались, просили помощи или

защиты. Структура этих писем, как и писем вообще, была подчинена разработанному строгому этикету: «начальный протокол» содержал обращение к адресату, перечисление заслуг жалобщика, сведения о нем и его родственниках, указание на того, кто явился причиной жалобы. Также указывалось, находился ли проситель ранее под судом. В основной части жалобщик излагал обстоятельства дела, мотивы, суть жалобы или просьбы. Заканчивалось письмо «конечным протоколом». Челобитные содержали канцеляризмы, устойчивые обороты речи, которые имели «рамочное» расположение, то есть входили в состав начала и конца документа. Деловой язык и народно-разговорная речь находились в документах этого вида в сложном взаимодействии [Чащина 2005, с. 88].

Челобитные грамоты были индивидуальными и коллективными. На имя государя писали свои челобитные и простые крестьяне, и люди, наделенные властью и авторитетом. Челобитные от простого народа, «как правило, немногословны и полны надежды на справедливое решение» милостивого царя, чей образ в сознании просителя был почти мифологическим и поэтому отделенным от земных перипетий. Другой тон присутствует в челобитных, написанных выборными людьми: они пространны, детальны, тенденциозны. Воеводы чувствовали весомость своего положения, что отражалось в их речи [Люцидарская 2002, с.115].

Устная речь оказывала заметное влияние на письменную, поскольку последняя была еще не повсеместной и воспринималась как нововведение. Так как челобитные записывались писцами со слов просителя, они сохраняли колорит устной речи, в которую грамотный писец вставлял требуемые стилистические обороты. В текстах, написанных грамотными, начитанными людьми самостоятельно, встречаются элементы сатиры и иронии.

В более позднее время челобитные грамоты стали уступать место новому жанру деловой письменной речи – *прошению* (письменному ходатайству о чём-либо по официально установленной форме) [СЕ 1999, т. 3, с. 546]. Эти послания сохраняли многие черты челобитной, а именно: речевые клише, строгое деление на композиционные части. В прошениях осуществлялся диалог народа с властью,

который был для того времени нормой и устоявшейся традицией. В настоящее время прошения регулируют вопросы правовой и религиозной области (прошение о помиловании, прошение на поступление в семинарию). В них цель автора выражена предельно конкретно и стандартно.

ПЗ содержат наследованные от челобитных грамот структурно-смысловые элементы, которые проявляются в стандартной, клишированной форме письма. М. М. Бахтин считал, что такие речевые жанры наименее благоприятны для отражения индивидуальности в языке [Бахтин 1996, с. 161]. Однако переход этого жанра в пространство современных СМИ придавал таким письмам особые черты, благодаря чему они стали отличаться от стандартных деловых посланий.

Современные ПЗ представляют собой вид письменной коммуникации, в которой четко обозначена коммуникативная ситуация (чаще всего – официальная обстановка, подчеркнутая самой формой письма), прямо или опосредованно выражены идейные, ценностные установки автора и сформулированы интенции, выражающие цели, ради которых и было написано письмо. Автор намеревается добиться от своего адресата неких необходимых действий, для чего выстраивает в определенной логике все составляющие письмо элементы: этикетные выражения и призывы к действию, характеристики событий настоящего времени и прогнозы, конкретные факты и намёки. От адресата не требуется письменного ответа, он может отреагировать на это письмо только активным действием, именно этого и добивается автор письма: он не приглашает адресата к диалогу, а пишет письмо так, чтобы сразу дать исчерпывающий ответ на все возможные вопросы.

У письменной речи есть одно важное преимущество перед спонтанной устной речью: возможность шлифовки высказывания путем переписывания и редактуры. В то же время письмо лишено интонации и других невербальных элементов, которыми сопровождается устная речь и которые важны для правильного понимания, а иногда даже для «расшифровки» высказывания. Восполнить это отсутствие может только удачно выбранное слово или речевая конструкция. И напротив, неточные формулировки, примитивные фразы, тем более – грамматические ошибки в письменном тексте «срабатывают» намного

ощутимее, нежели в устном обмене репликами. Поэтому авторы открытых писем или иных текстов, доступных широкой аудитории, пренебрегающие нормами письма, рискуют оказаться многократно высмеянными своими оппонентами.

Несмотря на заданную официальность обстановки, ПЗ во многом близки публицистическим жанрам (аналитической корреспонденции, полемической статье). Они относятся к текстам эмотивно-оценочного дискурса [Трипольская, 1999], поскольку им присущи гетерогенность, высокая степень экспрессивности, наличие эмотивно-оценочной лексики с преобладанием негативных фрагментов и т.д. Авторы писем отбирают оценочные единицы речи, чтобы реализовать связанные между собой намерения: позиционировать себя и объект защиты с наилучшей стороны, создать в представлении адресата определенный образ предмета речи и воздействовать на его мнение и поведение. Считается, что соотношение «чистого факта» и образа автора в различных типах публицистических текстов разное: в информационных жанрах преобладает фактический материал, в аналитике они примерно равны, а в публицистике доминирует творческое авторское начало [Алекберова 2011, с. 179-180]. Публицистическая речь близка художественной, в том числе за счет использования эмоционально-оценочной лексики. Назначение выразительных средств в тексте Т. А. Трипольская объясняет присутствием следующих интенций: *выражение эмотивной оценки, выражение эмоционального состояния, создание особого типа коммуникации, воздействие на поведение, эмоциональное состояние и ценностную парадигму адресата, создание своего речевого имиджа и создание языка малого социума* [Трипольская, 1999, с.50-52]. Считаем, что в той или иной степени все эти интенции присутствуют в текстах открытых писем, доминирующими являются выражение эмотивной оценки и воздействие на поведение адресата.

Любое письмо является формой дискурсивной речи. Под дискурсом обычно понимается целостное речевое произведение в многообразии его когнитивно-коммуникативных функций, с учетом всех экстралингвистических факторов, влияющих на результат речевого взаимодействия. Многоплановость толкований

дискурса объясняется существованием множества научных подходов к его изучению. Считается, что наиболее отчетливо выделяются исследовательские направления, связанные с вкладом конкретных авторов и различными научными традициями: собственно лингвистическое, разработанное в англоязычной научной традиции (З. Харрис), и стилистическое, восходящее к французской лингвистике (М. Фуко). Каждое из этих направлений имеет течения, развивающиеся на стыке различных подходов. *Прагмалингвистика* изучает дискурс как интерактивную деятельность участников общения, *психолингвистика* – как процесс порождения речи и её интерпретации с учетом социально-психологических типов языковых личностей. *Лингвостилистический* анализ дискурса исследует обусловленность проявления в нем функциональных стилей речи, *структурно-лингвистическое* описание сосредоточено на текстовых особенностях общения. Для *лингвокультурного* исследования объектами изучения являются культурные доминанты общения в рамках определенного этноса. При *когнитивном* подходе дискурс изучается через различные модели репрезентации сознания в общении. Участники общения как представители социальной группы рассматриваются в *социолингвистическом* исследовании дискурса [Карасик 2000, с.6]. Эти подходы являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими. Дискурс признается исследователями не новым объектом лингвистики, а новым подходом, взглядом на язык в антропоцентрической исследовательской парадигме [Трипольская 1999, с.3].

С точки зрения социолингвистики, дискурс может быть представлен в двух основных типах: персональном и институциональном. Первый тип раскрывает человека как личность в бытовом или бытийном плане, второй – как представителя определенного социального института [Карасик 2000, с.8]. Институциональный дискурс более зависим от условий, в которых он осуществляется. Для него цель и роль участия субъектов в дискурсивном событии становятся системообразующими признаками. Основными видами этого типа дискурса называют *политический, дипломатический, административный, юридический* и т.д. Участниками институционального дискурса являются агенты

(представители института) и обратившиеся к ним клиенты. В зависимости от типа дискурса, их роли могут резко отличаться или быть похожими. Общение коммуникантов через открытое письмо осуществляется в рамках институционального дискурса, в котором чаще всего обсуждаются административные вопросы.

В анализе дискурса выделяют такие общие характеристики, как интенциональность (целевую установку), информативность (условие содержать новую информацию), ситуационность (условия, в которых осуществляется общение) и приемлемость (согласие адресата или определенной аудитории рассматривать данную последовательность предложений в качестве текста) [Кронгауз 2005, с. 222]. В описании конкретного типа институционального дискурса обычно рассматриваются следующие компоненты: 1) участники, 2) хронотоп, 3) цели, 4) ценности (в том числе и ключевой концепт), 5) стратегии, 6) материал (тематика), 7) разновидности и жанры, 8) прецедентные (культурогенные) тексты, 9) дискурсивные формулы [Карасик 1999].

Если применить это описание для ситуации, в которой адресант, позиционирующий себя как представитель какой-либо группы, организации, обращается с просьбой о помощи к официальному лицу через открытое письмо, мы получим следующую картину. *Участниками* этого речевого действия являются незнакомые люди, которых связывает отношение к конфликту: автор письма может быть заинтересованным лицом, а его адресат – лицом, имеющим рычаги управления ситуацией. В этом случае роли агента и клиента будут заметно различаться. Их общение является опосредованным, поскольку об адресованном ему письме адресат узнает из СМИ, может быть, спустя несколько дней после публикации, при этом он не видит и не слышит адресанта. В таких условиях *хронотопом* (обстановкой, в которой осуществляется общение) можно назвать страницу газеты или сайта, а также рабочие кабинеты, офисы, компьютеры, где было написано и прочитано письмо.

*Цель* письма – побуждение адресата к действию, которое, как правило, обозначено в обращениях к адресату: помогите, защитите, примите меры. Это

действие – средство для достижения основной цели, которая формулируется как «спасение от разрушения», «восстановление справедливости», «защита чести и достоинства» и тому подобное. От быстроты и способа реагирования адресата на письмо зависит, по мнению автора, исход разрешения конфликтной ситуации.

В ключевых концептах послания легко распознаются *ценности*, которые определил для себя автор. В большинстве открытых писем проводится резкая грань между понятиями «хорошо» и «плохо», и описываемые действия, события, персонажи в соответствии с этими оценками диаметрально разводятся. Авторы открытых писем пытаются защитить хорошее от плохого, для чего призывают на помощь дополнительные силы. В разряд одобряемых входят такие концепты, как «прекрасный работник», «профессионал», «ученый с мировым именем», «результат труда нескольких поколений людей», «крупнейшее научное достижение», «духовные ценности», «уникальный природный объект» и подобные. К осуждаемым явлениям относятся «корыстолюбие», «некомпетентность», «аморальное поведение», «ложь», «варварство», «попрание закона» и т.д.

*Стратегии*, использованные в открытых письмах, разнообразны, но они связаны со структурой эпистолярного жанра, которая влияет на их выбор. В общем виде задачи открытого письма выглядят так: 1) установить контакт с адресатом; 2) изложить суть конфликтной ситуации; 3) дать характеристику противоборствующим сторонам конфликта; 4) убедить в необходимости совершения определенных действий; 5) указать перспективу развития событий; 6) выразить просьбу. Чем больше статусное расстояние между коммуникантами, тем четче выражены логические части письма и применяемые в них стратегии. Если использовать классификацию коммуникативных стратегий О. С. Иссерс, то можно установить, что большая часть перечисленных задач – это тактики семантических стратегий (апелляция к чувствам и разуму, дискредитация, убеждение, уговор, просьба), которые исследователь считает основными стратегиями, влияющими на процесс коммуникации [Иссерс 2008, с. 141-176]. Кроме них, в ПЗ присутствуют и вспомогательные стратегии, контролирующие

течение коммуникативного акта и обеспечивающие его эффективность (начало и завершение разговора, комплимент, самопрезентация).

Открытые письма с протестами, обращениями, призывами, просьбами о помощи появляются как реакция на значимое общественное событие. Это может быть несправедливость по отношению к какому-либо лицу, уничтожение природного объекта, разрушение или сооружение каких-либо зданий, препятствия существованию творческих или производственных объединений, неисполнение должностным лицом своих обязанностей, грубое нарушение закона и многое другое. Следовательно, их *тематика* достаточно широка. Можно предположить, что почти любое открытое письмо, несмотря на его тему, будет являться по сути письмом протеста или письмом в защиту.

В большинстве случаев говорящий планирует свою речь, исходя из специфики адресата. Тип адресата влияет на выбор функционального стиля, жанра, композиции, метаязыковых единиц текста и отношение говорящего к дискурсу. Адресат может быть реальным и гипотетическим, обобщенным, массовым и персональным [Формановская, 1998]. Обращаясь со своей проблемой к конкретному человеку, как правило – официальному лицу, автор мотивирует свой выбор какими-то личными качествами адресата или его обязанностями и возможностями и надеется на положительный результат, считая, что «открытое письмо – кратчайший путь решения актуальной проблемы» [Пронин 2001].

Письма также могут быть адресованы безымянным читателям того издания, которое выбрано автором в качестве рупора («*Открытое письмо спортивной общественности*»). Они тоже посвящены социальным проблемам и могут призывать и объединять читателей для скорейшего решения актуальных задач. В редких случаях письма вообще не адресуются кому-либо. Это так называемые письма без адреса. Такой тип писем представляет собой отклик читателя на конкретное выступление или публикацию и носит полемический характер. («*Я решила высказать свое мнение, поскольку оно у меня давно сложилось, и то, что я слышу, и последние новости ... заставляют меня откликнуться и его всё-таки выразить*».)

Кроме конкретного, персонифицируемого адресата, может быть и косвенный, или вторичный, адресат. Говоря об этом, Н. И. Формановская анализирует такие публичные жанры, когда на экране или в радиоэфире общаются люди, чьи диалоги выстраиваются по законам выбранного формата (интервью, «круглый стол»), но с учетом многомиллионного косвенного адресата – зрителя-слушателя. То же самое происходит, если автор письма, адресуя его конкретному лицу, придает своему посланию статус открытого и тем самым дает возможность огромному числу посторонних людей принять участие в акте коммуникации в роли косвенного адресата. Эти люди, не являясь прямыми адресатами письма, имеют возможность стать его интерпретаторами. При этом восприятие текста основным адресатом тоже будет иное. Открытое письмо лишено конфиденциальных свойств личной переписки, хотя формально адресовано одному лицу, и все помещённые в текст характеристики, оценки, факты, а также обращённые к адресату просьбы звучат как бы в присутствии многочисленной аудитории, что, на наш взгляд, усиливает перлокутивный эффект речи.

В последние годы многие крупные СМИ дублируют содержание своих газетных и радиоматериалов на собственных сайтах в Интернете. Причем по наполненности информацией и возможностям ее обновления сайты значительно превосходят газетные полосы. Следует заметить, что имеющее обычный вид письмо, попав в интерактивную среду, начинает приобретать специфические свойства, значительно «расширяется» за счёт иллюстраций и гиперссылок, приобретает объёмность, основанную на интертекстуальности. *Прецедентными текстами* для открытых писем становятся тексты других публикаций, приказов, законов, распоряжений, а также литературные и публицистические произведения, фразеологизмы и так далее.

Употребляемые в тексте клише, обороты речи являются *дискурсивными формулами* институционального дискурса. Для открытых писем актуальны те же лексико-синтаксические нормы, что и для других разновидностей эпистолярного жанра: клишированные формы приветствия и подписи («*Уважаемый...*», «*С уважением...*»), позиционирование автором себя через принадлежность к

социальной группе («*Обращаюсь к Вам как ...*»), актуализация внимания адресата («*Прошу обратить Ваше внимание на ...*») и так далее. Присутствие в текстах писем многочисленных клише делает послание стандартизированным и облегчает понимание его структуры и – как следствие – его содержания.

Подробно все структурные компоненты писем будут рассмотрены во второй главе.

## **1.2 Эпистолярное общение в свете лингвopsихологических теорий**

Задача параграфа: рассмотреть отражение аспектов процесса общения в эпистолярных текстах.

Общение – сложный психический процесс, «который может выступать в одно и то же время и как процесс взаимодействия индивидов, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс их взаимовлияния друг на друга, и как процесс сопереживания и взаимного понимания друг друга» [Парыгин 1999, с. 297]. В силу этого лингвистические исследования процесса общения не могут не касаться таких понятий, как эмоции, память, структурирование информации, воздействие, впечатление, психологическая защита и будут отличаться интегративным характером.

Анализ процесса общения включает три аспекта. *Коммуникативный* аспект рассматривает общение как обмен информацией с позиций ролей, определенных собеседниками. Эти роли обычно называются коммуникант (говорящий) и реципиент (слушающий). В процессе коммуникации люди могут многократно меняться ролями. В *интерактивном* аспекте общение рассматривается как обмен мыслями, идеями, интенциями и нацеленность на совместные действия. Сложность и многоплановость речевого общения позволяет многим лингвистам сравнивать процесс взаимодействия говорящего и слушающего с шахматной игрой [Аристов 1999, с. 5]. Психологические установки говорящих определяют выбор собеседника, тему, манеру высказывания и т.д. и влияют на исход беседы.

Эти установки тесно связаны с восприятием людьми друг друга и самих себя – они формируют *перцептивный* аспект общения.

### **1.2.1 Коммуникативный аспект речевого общения:**

#### **адресат и адресант письма в защиту**

В. И. Карасик в книге «Язык социального статуса» формулирует ряд признаков, по которым в работах разных исследователей выделяются или противопоставляются адресат и адресант: *степень активности* (говорящий, слушающий, косвенный адресат), *степень включения* (для косвенных: актуальные и случайные), *степень известности* (знакомые или незнакомые собеседники), *речевой жанр* (адресат-критик и адресат-эмпатик), *величина или число* (общение один на один или в группе), *опосредованность* (общение напрямую или с ретранслятором), *рефлексивность* (разговор с другим или с самим собой), *реальность* (реальный или вымышленный собеседник).

Ученый делает вывод, что типы адресатов при всем их многообразии соотносимы с типами говорящих, и сводит это многообразие к пяти ролям: агентс (тот, кто направляет свои действия на других участников коммуникации), пациентс (тот, кому приказывают), контрагентс (тот, кому разрешают или запрещают), респондент (тот, кого просят) и суперагентс (тот, кто поручает агенту выполнять то или иное действие). Эти роли отражают социальное или ситуативное неравенство коммуникантов. Актуализация коммуникантов в той или иной роли будет связана с выбором нисходящего или восходящего статусного вектора речи. А это, в свою очередь, даёт основание для вынесения оценок и формулировки интенций [Карасик 2002, с. 161-163].

Рассмотрим автора и адресата ПЗ в представленной парадигме.

Их можно условно назвать говорящим и слушающим участниками коммуникации, то есть они представляют собой продуцирующую и воспринимающую стороны коммуникативного акта. За исключением единичных случаев, автор пишет письмо незнакомому человеку. Точнее, адресат, являясь

официальным лицом, известен большому числу людей, но это не равняется его личному знакомству с адресантом. Отношения между ними нейтральные, однако автор прилагает усилия к тому, чтобы вызвать в сознании адресанта эмпатию к объекту защиты и минимизировать возможные негативные реакции. Если письмо адресовано читателям блога или газеты и нацелено на сбор подписей, то адресат воспринимается как единомышленник, которому автор может позволить даже что-то изменить в тексте письма. Общение посредством ПЗ происходит либо между двумя коммуникантами, либо между группой авторов и одним или несколькими адресатами, либо между одним автором и определённым/неопределённым числом читателей-адресатов. Общение в любом случае будет опосредованным, ретранслятором является печатное/электронное СМИ, публикующее текст письма, адресованного реальному собеседнику.

Так как большинство писем направляется в органы власти, для автора-агенса адресат является респондентом или суперагентом. Для такого соотношения коммуникативных ролей обычно выбирается восходящий вектор речи, но в ПЗ это правило часто нарушается. Причины отклоняющегося речевого поведения будут рассмотрены ниже. Если письмо адресовано читателям-единомышленникам, то общение будет осуществляться в плоскости «агенса-контрагенса» без видимого обозначения статусного положения. (*«Мы – взрослые люди, и вы сами решите, как называются те вещи, которые происходят».*)

Мы говорим об общении автора и адресата, хотя по сути диалога в таком общении нет. Тем не менее, личность адресата речи имплицитно присутствует в письме и влияет на стиль и содержание послания. Особенно отчётливо это влияние заметно в формулировке цели письма. Примеры обращений в письмах: *«Просим Вашего незамедлительного вмешательства и решительного содействия в прекращении строительства и пересмотре проекта комплекса «Охта-Центр» (президенту); «Нужны подписи в защиту санатория-профилактория "Полет", находящегося в крымском Новом Свете, в котором проходят реабилитацию летчики и космонавты. Поддержите, друзья!»* (читателям интернет-форума);

*«Проявите дальновидное благоразумие, не ставьте тактические интересы выше стратегических!»* (руководителям концерна General Motors и АвтоВАЗа).

### **1.2.2 Интерактивный аспект речевого общения: взаимодействие адресата и адресанта**

Смыслом речевого взаимодействия являются коммуникативная цель, определяющая стратегию, и коммуникативное намерение, определяющее тактику. Минимальной единицей дискурса служит речевой акт, максимальной – речевое событие, в процессе которого происходит многократный «речевой обмен», нацеленный каждой из сторон коммуникации на достижение перлокутивного эффекта. Анализируя соотношение иллокуции и перлокуции, можно говорить об адекватном или неадекватном реагировании на обращённую речь – соответственно о той или иной степени её восприятия и понимания с учётом того, что адекватность – относительное понятие, поскольку модально-оценочные модусы говорящих могут сильно отличаться. То есть эмоциональная реакция адресата на обращённые к нему слова в его представлении будет выглядеть адекватной, в то время как адресанту речи она может показаться не соответствующей ситуации.

Кроме выраженных, в тексте присутствуют скрытые интенции, которые ещё называют нюансами смысла. Они находят выражение в различных стратегиях, важными из которых для писем в защиту мы считаем стратегии формирования автором отношения получателя к речевому событию и стратегии акцентуации автором элементов речевого события. «Они составляют качество речи отдельного индивидуума: как только он вступает в речевое общение, так сразу же он актуализирует нюансы смысла, присущие ему как личности, поскольку... они маркируются набором речевых сигналов его речевого поведения» [Матвеева 1998, с. 16-17]. Нюансы смысла существуют в сознании человека потенциально и «появляются и исчезают вместе с речевым актом в речевой ситуации» [там же, с.

19]. Скрытые интенции начинают воздействовать на сознание слушающего в том случае, если происходит накапливание речевых сигналов.

В. И. Карасик предложил классифицировать речевые акты на основании статуса его участников по признакам маркированности, фиксированности и вектора статуса [Карасик 2002, с. 119]. РА, называемые В. И. Карасиком статусно-фиксированными актами с нисходящим вектором речи, рассматриваются в исследовательских работах, посвящённых механизмам воздействия и манипуляции. Если воздействие может быть намеренным и ненамеренным, то манипуляция – это сознательная направленность на создание или сохранение статусно-ролевых отношений.

Какую бы цель ни преследовало воздействие – изменить сферу знания или поведения человека, – его всегда можно будет интерпретировать как воздействие, осуществленное на одном из уровней: *культурологическом* (через культурный контекст среды, которая окружает человека), *социальном* (направленном на человека как на представителя некой общности) или *психологическом* (затрагивающим область личностных смыслов). Между этими уровнями существует тонкая разделительная грань, они находятся во взаимосвязи, обусловленной мировосприятием человека. Искусный манипулятор может безошибочно определить уровень, воздействие на котором даст заметные результаты.

Если адресант не знаком адресату, то попытки воздействия, думаем, будут основываться на представлениях адресата о статусе человека, то есть воздействие будет происходить в основном на социальном уровне. Этот уровень, как правило, имеет внешние признаки проявления, в отличие от личностного и культурологического, которые могут быть завуалированы. Если статус говорящего выше статуса адресата, а целью его речи является воздействие, то выбор нисходящего вектора речи логичен и ожидаем. В ПЗ мы встречаем примеры, когда авторы используют нисходящий вектор, обращаясь к людям, обладающим социальным статусом, значительно превосходящим статус адресанта (губернатору, министру, президенту). В этом случае определяющим для адресанта является не

социальный, а коммуникативный статус. Являясь инициатором обращения, автор письма выбирает нисходящий вектор речи как, на его взгляд, более эффективный в данной ситуации общения. Считаем, что это не гарантирует именно тот перлокутивный эффект, на который рассчитывает автор текста (из писем президенту: *«...когда речь заходит о научных вопросах, чье мнение для Вас более авторитетно? Нобелевского лауреата или чиновника? Независимо от Вашего желания отвечать на этот вопрос, мы скоро узнаем на него ответ. Вам так или иначе предстоит выбор между трудами двух известных людей, чьи биографии мне хотелось бы напомнить»*; *«Если в ближайшее время не будет принято никаких мер по данному вопросу, я перестану верить Вам, поддерживать Вас на выборах»*; *«...думаю, Вы согласитесь с тем, что ничто так не подрывает авторитет власти, как публичное сотрудничество столь высокопоставленных лиц с откровенными мошенниками»*). Подобные приемы воздействия мы рассматривали во второй главе как тактики семантических стратегий, нацеленных на формирование отношения адресата к речевому событию.

Речевая стратегия – это использование специфических коммуникативных приемов для достижения какой-либо цели. Стратегии могут определяться автоматически, почти бессознательно, если коммуникация носит ритуальный характер. В принципиально новой обстановке человек, нацеленный на продуктивный диалог, должен отнестись к выбору стратегии осторожно и вдумчиво, так как в случае неудачи можно потерять возможность продолжить общение.

Стратегия речи складывается из отдельных блоков, тактик, которые рассматриваются как «совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия» [Клюев 2002, с.19]. Практические (коммуникативные) ходы представляют собой конкретное воплощение речевых навыков коммуникантов. «Инвентарь» этих средств у каждого человека свой, но память хранит следы удачных и неудачных коммуникаций, поэтому в процессе речи происходит постоянная сортировка и корректировка высказываний.

Последовательность шагов способна существенно повлиять на результат события, то есть в этом деле от перемены мест слагаемых «сумма» может измениться.

Рабочий набор коммуникативных стратегий, присущих индивиду или группе индивидов, составляет коммуникативную компетенцию [там же, с.18]. Компетенция – это не только арсенал речевых средств, но и ясное представление о том, где и как их уместно использовать. В риторике существует понятие коммуникативного кодекса, представляющего собой «сложную систему принципов, регулирующих речевое поведение обеих сторон в ходе коммуникативного акта и базирующихся на ряде категорий и критериев» [там же, с.112]. Важнейшими являются критерии истинности и искренности. Первый определяется как верность действительности, второй – как верность себе.

Г. Грайс настаивает на том, что важнейшим принципом коммуникативного кодекса должен быть принцип кооперации, то есть представление о совместно принятой цели коммуникативного акта и желание ей следовать. Для этого требуется соблюдение определенных правил (максим), регулирующих количество и качество информации, ясность и нацеленность речи. [Грайс 1985, с. 222-223]. Считается не менее важным, а во многих случаях определяющим принцип вежливости, включающий максимы такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия, симпатии [Leech 1983]. Вежливость выражает прежде всего уважение к человеку, хотя и не ограничивается только этим. Если уважение можно представить «тем, что» говорится, то вежливость – это «то, как» говорится [Карасик 2002, с.71].

Итак, характер процесса коммуникации определён, прежде всего, наличием иллюкутивных намерений (коммуникативных целей) участников РА. Выражение этих намерений может быть открытым (первичным) и скрытым (вторичным). В процессе общения реализуется сценарий речевого взаимодействия и воздействия собеседников друг на друга. Результат, к которому стремятся участники коммуникативного события, зависит от многих взаимосвязанных факторов: статусно-ролевых отношений, готовности собеседников к коммуникации, способов коммуникативного поведения, стратегий и тактик речи, желания

преодолеть трудности понимания. Одним из условий достижения взаимопонимания говорящего и слушающего является их желание выработать принципы общения, устраивающие обе стороны.

### **1.2.3 Перцептивный аспект речевого общения: оценка воспринимаемого объекта**

Если говорящий преследует цель наладить с адресатом речи длительное конструктивное взаимодействие, он следит не столько за правильностью и ясностью своей речи, сколько за впечатлением, производимым на собеседника. Восприятие коммуникантами друг друга протекает сложно: говорящий контролирует свое внутреннее состояние и следит за поведением собеседника; оценивает впечатление, произведенное собеседником, и пытается понять, как сам выглядит в его глазах. Для оценки восприятия важен, прежде всего, визуальный контакт. В его отсутствии, как это происходит при переписке, впечатление о человеке складывается главным образом на основе его речи (текста), средством презентации личности выступает только слово.

Теория значения слова разрабатывается логиками, философами, психологами и лингвистами долгое время. Центральными понятиями различных подходов к этой теме являются ассоциация (Ю. Н. Караулов, Т. И. Доценко, Т. В. Шмелева), признак (Л. Барсалоу, Е. Ю. Мягкова), параметр (Ч. Осгуд, В. Ф. Петренко), ситуация (В. Я. Шабес, Дж. Тейлор), образ сознания (Ф. Е. Василюк), структура (Е. В. Лукашевич), прототип (Э. Рош, Р. М. Фрумкина), индивидуальный ментальный опыт (М. А. Холодная), ключевой признак (Б. Б. Коссов), субъективное и объективное в значении слова (М. Тернер, В. П. Зинченко).

В этих исследованиях тесно переплетаются лингвистика, когнитивная психология, психолингвистика и другие смежные науки. Различные подходы, по мнению А. А. Залевской, имеют цель «обосновать трактовку специфики значения слова как достояния индивида и показать, за счет чего и каким образом

реализуется способность слова служить эффективным средством доступа к формируемой у человека сокровищнице разносторонних знаний и переживаний и в то же время обеспечивать более или менее успешные контакты между индивидуальными информационными базами в процессах взаимодействия в разных видах деятельности» [Залевская 2001, с. 132].

Одной из теорий, возникшей в русле когнитивных исследований личности, является *теория личностных конструктов* Джорджа Келли. В сочетании с другими методами она используется в изучении различных форм индивидуального сознания, категориальных структур сознания и является основой экспериментальной парадигмы психосемантики [Петренко 2009, с.69].

Келли утверждал, что люди смотрят на настоящее так, чтобы предвидеть будущее с помощью системы личностных конструктов [Келли 2000, с.46-50]. Личностный конструкт (далее – ЛК) представляет собой двухполюсное измерение, содержащее полюс сходства и полюс контраста, с помощью которых человек, подобно исследователю, изучает, ранжирует, классифицирует и интерпретирует события своей жизни. Эти измерения прокладывают в сознании человека каналы, по которым идёт дальнейшее исследование.

Примерами бесчисленного множества конструктов, которые человек использует в повседневной жизни, могут быть пары «добрый – злой», «умный – глупый», «интересный – неинтересный», «взволнованный – спокойный», «свой» – «чужой» и так далее. ЛК помогают прогнозировать события и принимать оптимальные решения в ситуации выбора. Если прогноз оказался правильным, конструкт становится валидным и получает расширение к использованию, если оказался неверным, то будет пересматриваться или упраздняться.

Люди живут в субъективном мире ЛК, которые организованы в пирамидальную структуру. Индивидуальные системы конструктов уникальны, поэтому одинаковые объективные события воздействуют на людей по-разному. Отличие между людьми состоит в том, что они интерпретируют события под разным углом зрения. Всякого рода споры, конфликты, столкновения мнений возникают потому, что собеседники демонстрируют несовпадение ЛК – в таких

ситуациях они, по мнению Келли, даже говорят не об одном и том же. Следовательно, сходство в поведении и суждениях людей объясняется не тем, что они пережили одинаковый опыт, а тем, что они одинаково интерпретируют события, то есть смотрят на жизнь через призму одинаковых ЛК [там же, с 59].

В процессе коммуникации вступают во взаимодействие разные «системы координат» собеседников. Чтобы этот процесс был конструктивным, а собеседники расстались в уверенности, что они правильно поняли друг друга, нужно обладать умением видеть картину мира другого, представленную в вербальных знаках. Значимое социальное взаимодействие возникает в том случае, если хотя бы один из взаимодействующих индивидов осознал, какой способ интерпретации действительности (ЛК) использует собеседник.

В силу общности переживаемого социального опыта многие люди имеют схожие конструкты, что находит отражение в их оценке действительности, людей, фактов, в прогнозировании событий. Критерием для обнаружения сходства во взглядах в нашей работе стала тема письма, точнее, объект защиты.

Как мы уже говорили, письма в защиту имеют ясно выраженную цель, которая связана с желанием автора встать на защиту слабого или терпящего бедствие объекта. Авторами писем являются современники, жители одного государства, обладающие примерно одинаковым доступом к информации и СМИ. Выбор объекта защиты, на наш взгляд, зависит от того, что в психологии называется установкой, в психосемантике – субъективными системами значений, в теории дискурса – ситуационными моделями, в когнитивной психологии – личностным конструктом, в прагматике – отношением к сообщаемому. Эти разномасштабные понятия пересекаются в плоскости, которая определяется особенностью индивидуума в его восприятии мира и готовностью действовать определённым образом.

А. А. Залевская обозначила индивидуальное знание как «перцептивно-когнитивно-аффективный образ мира у индивида». Это «живое» знание, в котором только условно можно разграничить «языковое знание и знание о мире, знание и переживание понятности и отношения к знанию, актуально сознаваемое и

выводное знание и т.д.» [Залевская 2007, с. 9]. Оно воплощается в слова, суждения, тексты – различные речевые формы, которые позволяют лингвистам говорить о существовании особой языковой картины мира. Как указывает Е. С. Кубрякова, это «образование, постоянно участвующее в познании мира и задающее образцы интерпретации воспринимаемого».

В то же время это «проекция концептуальной системы нашего сознания, куда, возможно, входят как некоторые врождённые концепты, так и концепты, сложившиеся в ходе предметно-познавательной деятельности, и, наконец, концепты, вычлененные из повторяющихся в семантических структурах слов объединений значений» [Кубрякова 1999а, с.7-8]. Н. С. Валгина, говоря о нравственном, социальном, мировоззренческом, эстетическом отношении автора к действительности и предмету изображения, называет это отношение «тем цементом, который соединяет все элементы текста в единое целое» [Валгина 2003, с. 63].

Как мы видим, взгляды представителей различных наук на структуру индивидуального знания очень близки: это концептуальная система, сложившаяся на базе чувственного и когнитивного опыта, которая проявляется в личностном отношении к предмету изображения.

Наряду с языковой, учёными выделяется и ценностная картина мира, представляющая собой «упорядоченное множество оценочных суждений, отражающих ценностные ориентации социума» [Трипольская 1999, с.14]. В рамках ценностной картины, принятой в социуме, проявляются индивидуальные оценочные шкалы. Анализ речи, в которой отражены эти шкалы, позволяет извлечь выводное знание о ЛК авторов. Сходство ЛК разных людей даёт основание судить о сходном восприятии мира этими людьми и, наоборот: сходство в оценках и восприятии происходящего позволяет сопоставить ЛК говорящих.

### **1.3 Языковая личность и текст как объект исследования**

Задачи параграфа: рассмотреть динамику понятия языковой личности в науке; проанализировать методы исследования интенциональной направленности текста.

#### **1.3.1 Изучение языковой личности в отечественной науке**

Субъектом речевого акта является языковая личность (далее – ЯЛ), выступающая как «человек говорящий», как речевая личность, реализующая себя в коммуникации, и как конкретный участник конкретного речевого акта.

Впервые в науку это понятие было введено В. В. Виноградовым в работе «О художественной прозе». В его трудах путь к пониманию ЯЛ идет через анализ языка художественной литературы, через изучение вопроса о соотношении в произведении языковой личности, художественного образа и образа автора [Виноградов 1980]. Детального толкования этому понятию автор не дает. Выражение «языковая личность» становится термином только в 80-х годах, благодаря работам Г.И. Богина, Ю.Н. Караулова и других ученых.

Следует заметить, что тема homo loquens «представляет собой «вечный» объект филологии, который, однако, смог быть зафиксирован лишь на определённом историческом этапе ее развития и который ... как таковой сохранится до тех пор, пока будет существовать филология в её современном понимании» [Кощей 2006, с. 19]. Исторические предпосылки возникновения соответствующей теории можно найти в античных учениях. Аристотель вывел формулу, согласно которой «речь слагается из трех элементов: из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; он-то и есть конечная цель всего» [Аристотель 2012, с. 23]. В течение долгого времени интерес учёных перемещался от одного объекта к другому, что способствовало формированию различных научных методов и подходов к изучению языка. К середине XX века центробежные силы, позволявшие отделять в изучении язык от

его носителя, изменили вектор движения, и наука о языке признала важность антропоцентрического принципа исследования. Он проявился прежде всего в теории языковой деятельности (А. А. Леонтьев) и теории языковой личности (Ю. Н. Караулов). Стало очевидным, что филологические науки все время своего существования разрабатывали детали общего учения о человеке, который теперь понимается как «сложное, многофункциональное и противоречивое единство, отличающееся стремлением к пониманию «чужих» смыслов и сокрытию «своих», к коммуникативному сотрудничеству с себе подобными и «братьями по разуму» и уклоняющееся от такового, открытое для диалога и прячущееся в глубинах аутодиалога, «схваченное» в процессах его ментальной, языковой и речевой деятельности» [Кошей 2006, с. 16].

Существуют разные трактовки ЯЛ. Наиболее известными в этой области являются работы Ю. Н. Караулова, который ввел понятие ЯЛ в широкий научный обиход и дал ему следующее ёмкое определение, часто цитируемое в различных исследованиях: «Языковая личность - это человек, обладающий способностью создавать и воспринимать тексты, различающиеся а) степенью структурно-языковой сложности; б) глубиной и точностью отражения действительности; в) определённой целевой направленностью» [Караулов 1987, с. 86].

Структура ЯЛ в концепции Караулова состоит из трех уровней:

1) вербально-семантического, предполагающего для носителя нормальное владение естественным языком, а для исследователя – традиционное описание формальных средств выражения определённых значений;

2) когнитивного (или тезаурусного), единицами которого являются понятия, идеи, концепты, складывающиеся у каждой языковой индивидуальности в более или менее упорядоченную, более или менее систематизированную "картину мира", отражающую иерархию ценностей, дающую исследователю выход через язык, через процессы говорения и понимания – к знанию, сознанию, процессам познания человека;

3) прагматического, заключающего цели, мотивы, интересы, установки и интенциональности. Этот уровень обеспечивает в анализе языковой личности

закономерный и обусловленный переход от оценок ее речевой деятельности к осмыслению реальной деятельности в мире.

На каждом из трёх уровней языковая личность складывается изоморфно из *единиц* соответствующего уровня, *отношений* между ними и стереотипных их *объединений*, особых, свойственных каждому уровню комплексов. Проявление индивидуальности ЯЛ начинается на втором, лингвокогнитивном уровне. Мировоззрение, по мнению автора, есть результат соединения когнитивного уровня с прагматическим, результат взаимодействия системы ценностей личности, или «картины мира», с её жизненными целями, поведенческими мотивами и установками, проявляющийся, в частности, в порождаемых ею текстах. Лингвистический анализ этого материала (при достаточной протяженности текстов) позволяет исследовать систему мировоззрения личности в таких «исследовательских сюжетах», как черты национального языкового типа, отражение психологических черт личности в дневном дискурсе, сопоставление реконструированных дискурсов ЯЛ разных эпох [Караулов 1989].

Модель ЯЛ, предложенная Ю. Н. Карауловым, оказалась универсальной, поэтому используется разработчиками разных аспектных моделей ЯЛ: элитарной, эмоциональной, этносемантической и др. В русле лингвоперсонологии, коммуникативной лингвистики, лингвокультурологии определение ЯЛ обогащается новыми характеристиками. В. И. Карасик понимает ЯЛ как обобщённый образ носителя культурно-языковых и коммуникативно-деятельных ценностей, знаний, установок и поведенческих реакций [Карасик 2004, с.46]. Согласно другому толкованию, ЯЛ – это «...закреплённый преимущественно в лексической системе базовый национально-культурный прототип носителя определённого естественного языка» [Воркачев 2001, с. 65].

Г. И. Богин, которому лингвистика также обязана актуализацией термина «языковая личность», представил свою модель в качестве структуры, включающей пять уровней развитости ЯЛ [Богин 1998, с.7-8]: *уровень правильности, интериоризации, насыщенности, адекватного выбора единиц речевой цепи, адекватного синтеза*. По мнению автора, «языковая личность характеризуется не

столько тем, что она знает о языке, сколько тем, что она может с языком делать» [там же].

А. Б. Бушев изучает способность человека к использованию функциональных стилей. Коммуникативная компетенция и другие компоненты риторических способностей, культура использования функциональных разновидностей стиля рассматриваются автором как элементы речевой готовности ЯЛ [Бушев 2008, с.4].

С. Г. Воркачев, подчёркивая многогранность термина, считает, что определение «языковая личность» образовано проекцией в область языкознания соответствующего междисциплинарного термина, в значении которого преломляются философские, социологические и психологические взгляды на совокупность физических и духовных свойств человека. Прежде всего, под «языковой личностью» понимается человек как носитель языка, взятый со стороны его способности к речевой деятельности, а также совокупность особенностей вербального поведения человека, использующего язык как средство общения, то есть личность коммуникативная. И, наконец, под «языковой личностью» может пониматься закреплённый преимущественно в лексической системе базовый национально-культурный прототип носителя определённого языка – личность словарная, этносемантическая» [Воркачев 2001, с 64-72.].

Современная лингвистика в аспекте изучения ЯЛ связывает её с понятиями «стиль жизни», «стиль поведения», «языковой вкус», «языковое чутьё», «языковая компетентность», «языковая способность». К. Ф. Седов считает, что понятие ЯЛ с момента начала его активного использования лингвистами стало настолько расплывчатым, что впору от него отказаться в пользу таких номинаций, как *«речевой портрет личности; коммуникативная (жанровая, текстовая, статусно-ролевая, ортологическая и т.д.) компетенция личности; коммуникативное поведение личности и т.п.»*. Усилия разных научных школ он предлагает объединить под названием *лингвистика индивидуальных различий*, определив объектом исследований коммуникативное поведение личности, а предметом – коммуникативную компетенцию [Седов 2007].

В настоящее время наиболее актуальными представляются практические исследования в области изучения ЯЛ реального носителя языка, коммуникативных особенностей его поведения. В самом выборе ЯЛ в качестве объекта изучения заложена потребность комплексного подхода к ее анализу. Такие работы возникают на стыке наук и включают в себя понятийный аппарат не только лингвистики, но и психологии, социологии, литературоведения, истории, этнографии, поскольку структура когнитивного пространства ЯЛ включает в себя индивидуальное и коллективное (социумное) пространства, а также когнитивную базу национально-культурного сообщества, к которому принадлежит человек [Красных 2000, с.42].

Наибольший интерес исследователей вызывают художественный текст и устная разговорная речь в силу их выразительности. Деловой стиль, как правило, описывается с точки зрения его регулятивности и нормативности, но тексты делового стиля тоже несут значимую информацию об участниках акта коммуникации. К примеру, Н. В. Немчинова, рассматривая в своей диссертации текст корпоративной поздравительной открытки как отражение мира пишущего, утверждает, что текст позволяет «идентифицировать социальные признаки не только самого автора письма, но и его адресата» [Немчинова 2010, с.148].

На современном этапе развития лингвистики стали актуальными вопросы: что происходит с языком на всех уровнях, каковы причины этих процессов, кто или что их направляет, насколько современные носители языка осознают свою роль в формировании языковой и речевой культуры и так далее. Исследователей интересуют как современники, так и ЯЛ прошлого. Многообразие типажей объясняет разноплановость работ, объединённых общей целью. Значительно количество исследований, в которых содержатся попытки описать особенности ЯЛ, принадлежащей к какой-либо из типологических групп (социальных или профессиональных): ЯЛ учителя и ученика, телевизионного ведущего и комментатора, переводчика и журналиста, политика и чиновника и так далее. Внимание исследователей прежде всего привлекают публичные люди, отличающиеся особой речью. Несколько интересных работ посвящены

неповторимому речевому стилю политика В. М. Черномырдина [Гананольская], речевому портрету А. И. Лебеда [Осетрова], речевому поведению Б. Н. Ельцина [Гаврилова]. Известный учёный М. А. Кронгауз считает, что чиновник легко опознаётся по речевому портрету, а речь политика В. В. Жириновского называет «подарком для лингвиста» [Кронгауз 2012].

Описание какой-либо конкретной ЯЛ характеризует проявление языка в личности и личности в языке. На наш взгляд, ценными являются замечания Г. И. Богина о том, что суждения исследователя о компонентах структуры ЯЛ носят оценочный характер, чего не бывает при характеристике языковой структуры, а для описания структуры ЯЛ требуются «понятия, нерелевантные при рассмотрении структуры языка» [Богин 1998, с.5].

В последние десятилетия активно изучается язык общения так называемых виртуальных личностей. Исследователей интересуют многочисленные вопросы: какова взаимосвязь устной и письменной речи у пользователей Интернета, как эти виды речи влияют друг на друга и как отражается реальная личность в виртуальном образе, почему у пользователей Интернета часто возникает желание менять свою идентичность и так далее [Киселева 2007]. Самыми распространёнными жанрами блогосферы являются дневник, письмо, информационная заметка или статья [Калашникова 2011, с. 23]. Многие ПЗ, которые попали в поле нашего исследования, были опубликованы в блогах, где авторы общаются на принятом в Интернете идиолекте, но элементы идиолекта содержали только те письма, которые были обращены к читателям блога. Если письмо адресовалось в административный орган, его язык был нормативным. Часто наблюдается явление «письма в письме» при чётком разделении разного речевого поведения. К примеру, приглашение подписать письмо в защиту животных от жестокого обращения автор выразил так: *«Пы Сы: можно дополнять, корректировать, добавлять ссылки на фото»*, – при этом само письмо было написано в строгом соответствии с требованиями делового стиля речи. Считаем, что намеренная демонстрация разных типов речевого поведения в

таких случаях выполняет дифференцирующую функцию, необходимую для очерчивания границ виртуальной личности.

В литературоведении, где первоначально возникло понятие ЯЛ, были разработаны такие направления, как психостилистика и психиатрическое литературоведение (В. П. Белянин). Они основаны на следующих положениях:

- каждый языковой элемент обусловлен не только лингвистическими, но и психологическими закономерностями;
- за разными текстами стоит разная по типу психология личности: разнообразие психологических типов людей рождает разнообразие текстов;
- по созданному личностью тексту можно выявить акцентуацию определенного типа; художественный текст в ряде случаев порожден акцентуированным сознанием;
- организующим центром художественного текста является его эмоционально-смысловая доминанта, отражающая определенный тип акцентуации и влияющая на семантику, морфологию, синтаксис и стиль художественного текста.

Автор добавляет, что «восприятие художественного текста, его интерпретация во многом обусловлены личностными особенностями читателя: он более адекватно интерпретирует психологически близкие ему тексты». Этот вывод сделан из утверждения автора о том, что текст – это элемент системы «действительность – сознание – модель мира – язык – автор – текст – читатель – проекция» [Белянин, 2006, с. 4-5]. Думаем, что многое из сказанного относится не только к текстам художественной литературы, но и к тексту в том смысле, который мы имеем в виду, говоря о дискурсе, в том числе – к письмам в защиту. Утверждение В. П. Белянина об адекватной интерпретации накладывается на слова Дж. Келли о взаимопонимании коммуникантов через постижение личностных конструкторов друг друга, поскольку «психологически близкий текст» – это такой текст, который не вызывает ощущения когнитивного диссонанса.

Как мы видим, пути анализа ЯЛ многообразны и интересны представителям разных наук: философии, психологии, лингвистики, литературоведения. Можно

предположить, что «новый материал для исследований ЯЛ будет появляться, пока будут доступны для изучения существа, способные говорить» [Андреева 2010, с.14]. Антропоцентрический подход к объекту исследования предполагает объединение различных научных теорий, изучающих материальную и идеальную сущность человека. Он расширяет границы исследовательского поля и придает глубину теоретическим выводам.

### **1.3.2 Методы изучения интенциональной направленности текста**

Продуктом речевой деятельности являются текст и условие его порождения – дискурс. В функционально-прагматической парадигме текст рассматривается как «целостная единица, состоящая из коммуникативно-функциональных элементов, организованных в систему для осуществления коммуникативного намерения автора» [Валгина 2003, с. 12]. Следовательно, текст (в широком смысле – речь) может восприниматься как проекция картины мира «человека говорящего» и служить ключом к пониманию ее структуры. Исследование текста на различных уровнях даст возможность ответить на вопросы, каковы мотивы, побуждающие человека к речи, как он использует языковые единицы, в какой системе координат осознаёт себя и окружающих людей и т.д.

Как было сказано выше, письмо является разновидностью дискурсивной речи. На проблему соотношения текста и дискурса существуют различные взгляды. Дискурс называют текстом, погруженным в ситуацию общения [Карасик 2000, с.5]. В то же время текст признается продуктом дискурса [Кубрякова 2001]. Наиболее часто цитируется определение текста, данное И.Р. Гальпериным, согласно которому "текст – это произведение речетворческого процесса, обладающее завершённостью, объективированное в виде письменного документа произведение, состоящее из названия (заголовка) и ряда особых единиц (сверхфразовых единств), объединённых разными типами лексической, грамматической, логической, стилистической связи, имеющее определённую целенаправленность и прагматическую установку" [Гальперин, 1981, с. 18]. Е.С.

Кубрякова доказывает, что, по крайней мере, три из перечисленных признаков могут быть оспорены (не все тексты завершены, имеют заголовки и являются письменными произведениями). Так же она замечает, что «отсутствие жёсткого определения категории текста никак не мешает осуществлению этой деятельности». Разграничивая понятия «дискурс» и «текст», исследователь говорит, что текст – детище дискурса, поэтому в нем присутствуют не только внутритекстовые, но и интертекстуальные связи, «текст - это то, из чего люди, обладающие некими усреднёнными сведениями о языке и о мире, делают достаточно разумные умозаключения». Именно поэтому текст способен вызвать интерпретацию, новый текст, направленный на разъяснение смыслов, заложенных в словах и предложениях [Кубрякова 2001, с.80].

Любой коммуникативный акт можно представить в свете экстралингвистических, семантических, когнитивных и собственно-лингвистических аспектов [Красных 2000, с.43]. Следовательно, изучение текста предполагает использование когнитивных, коммуникативных и прагматических методов, каждый из которых имеет свой терминологический аппарат и научные цели. В рамках *когнитивного метода* текст рассматривается в связи с такими понятиями, как языковая личность автора, его картина мира, понимание и способы категоризации действительности. *Коммуникативный метод* нацелен на изучение речевых стратегий и тактик, используемых адресатом и адресантом в процессе коммуникации. *Прагматический метод* дает возможность детального изучения речевых актов как совокупности локутивного, иллюкутивного и перлокутивного начал.

Интенциональность речи связана с каждым из указанных аспектов: она мотивирована сложившейся ситуацией, зависит от личностных качеств говорящего и воплощена в его речи. Понятие интенции пришло в лингвистику из философии и психологии и сохранило объемность значения, благодаря чему выделяется интенция как познавательное намерение и интенция как коммуникативная цель. Научное изучение подобных предметов основывается на непротиворечивой интеграции различных исследовательских методов. Примером

такой интеграции является *интенциональный метод* в стилистике, исследующий коммуникативную цепочку: адресант — интенция — текст + коммуникативная ситуация — адресат — декодирование — воздействие (перлокутивный эффект / коммуникативная неудача) [Клушина 2012].

Научным способом выявления намерений, заложенных в высказывании, является *интен-анализ*. Он направлен на то, чтобы на основе лингвистических факторов определить прямолинейную (первичную) и скрытую (вторичную) интенциональную направленность текста. Заслуга в разработке этого метода принадлежит Т. Н. Ушаковой. «На основе выделения интенций (намерений) субъекта возможно, анализируя продуцируемую человеком речь, прийти к характеристике содержания его сознания» [Ушакова и др. 2000, с.10]. Интерес исследователя представляет прежде всего вторичная направленность, выраженная в виде эмоциональной характеристики или когнитивной оценки, благодаря чему интенция может иметь позитивный или негативный характер, воплощенный в одобрении – порицании, восхвалении – осуждении, принятии – отвержении и так далее. Если в дискурсе сравниваются какие-либо факты, то осуждение одного из них подсказывает, что говорящий одобряет противоположный факт.

Несомненную важность умения тонко воздействовать на аудиторию прежде всего понимают те, кто постоянно выходит с ней на контакт (артисты, руководители, политики, общественные деятели). С другой стороны, выявление в тексте скрытых интенций является первостепенной задачей адресата речи, поскольку завуалированные намерения способны воздействовать на сознание и поведение аудитории так же активно, как интенции, выраженные открыто.

Ушакова выделяет следующие коммуникативные интенции говорящего по отношению к внеязыковой действительности:

*воспроизвести в речи наблюдаемое,*  
*сообщить об известном или осмысляемом,*  
*соотнести информацию с жизненным опытом и универсальным знанием,*  
*побудить адресата к действию,*  
*внести изменения в фрагмент действительности,*

*выразить оценочную реакцию на ситуацию.*

Эти интенции соотносятся с содержанием ПЗ, о которых мы сказали выше. Их авторы описывают ситуацию-стимул, сопровождают описание фактическим материалом (который для адресата может быть как известным, так и совершенно новым), оценивают происходящее и высказывают свои мнения относительно изменения ситуации, зачастую требуют совершения тех действий, которые им кажутся единственно верными. В письмах в защиту главные интенции, как правило, выражаются открыто, однако многие примеры таких писем являются богатым материалом для обнаружения скрытых намерений. Директивные акты просьбы, требований, советов хорошо маскируются экспрессивами в виде комплиментов, благодарностей или ассертивами (утверждениями, ярлыками). Для выражения подтекста используются те же самые средства, что и для выражения эксплицитных намерений: языковые единицы всех уровней, но граница переключения внимания адресата с основной интенции на вторичную при этом скрыта.

В работах Т. Н. Ушаковой рассматривается главным образом политический дискурс и речь публичных людей, однако метод интент-анализа может быть применен и к другим областям исследования дискурса. Процедура интент-анализа основана на выявлении круга важных для автора объектов обсуждения. Важность объекта определяется частотой упоминания и подробностью описания в тексте (числом дескрипторов, которые относятся к фактору оценки и силы). В своей работе мы отошли от ограничения числа дескрипторов и включили в анализ писем все характеристики и оценки, которые встретились в тексте хотя бы дважды. Так как оценки касались главным образом участников конфликтной ситуации, оказалось возможным произвести подсчет оценочных лексических единиц и рассмотреть их как вербальное воплощение личностных конструкторов. Нашей задачей было определить, какой полюс конструктора актуализируется, а какой мыслится имплицитно в каждом конкретном случае, какие сходства наблюдаются в письмах, написанных на одну тему.

Словари отражают усредненное представление о значении слова, которое было выработано в процессе развития и функционирования языка. В сознании индивида существует своё представление о наполнении того или иного слова лексическим и коннотативным значением. Коммуникативная цель и условия коммуникации диктуют выбор речевого материала, адекватные способы выражения мысли. «Над выбором этих способов всегда, таким образом, стоит какая-то неречевая задача, реализация которой и создает свою модальность текста» [Валгина 2003, с.59]. На представление о внутреннем содержании слова оказывают влияние «опыт индивида, память прошлых контекстов, индивидуальное (текущее) когнитивное состояние, в котором находятся конкретные носители языка в момент идентификации» [Лебедева 2007, с. 30]. Письма, послужившие материалом для нашего исследования, написаны в разное время в далеких друг от друга местах разными людьми. Круг объектов защиты также широк, но он легко структурируется в группы: *личность, культура, природа, общественные интересы, сам автор*. Выделение тематических групп дало нам основание выдвинуть гипотезу, что авторы писем на одну тему обладают неким сходством мировосприятия и категоризации объектов действительности. Предполагаем, что это сходство отразится в выборе языковых и речевых средств, поскольку «существует высокая степень вероятности, что на когнитивном уровне (на котором и происходит членение действительности при ее осознании человеком) можно обнаружить гораздо больше общих черт у индивидов с одинаковым типом интеллекта» [Бубнова 2007: 19].

## Выводы

Функции письма как эпистолярного жанра речи формируются социальными потребностями. Письма в защиту являются разновидностью деловых (жестких) писем, имеют историческую основу и обусловленную ей структуру.

Публикации в современных СМИ сформировали отдельный вид эпистолярного жанра – *открытое письмо*, обладающее особым стилем, который

сочетает в себе черты строгого делового послания и образные средства публицистического текста. Под заголовком «Открытое письмо в защиту...» можно встретить и официальное письмо, соответствующее всем канонам деловой речи, и эмоциональный публицистический текст, и композиционное соединение нескольких стилей речи. По этой причине письмо в защиту трудно однозначно классифицировать в существующих системах речевых жанров.

Современные исследования РЖ направлены на изучение конкретных форм существующей речи. Объединяющим началом этих исследований выступает идея «использования знания о речевых жанрах в работе над речевой культурой» [Шмелева 2006, с. 125]. Основными критериями описания писем в защиту как институционального типа дискурсивной речи в диссертационном исследовании являются *тема, участники, цели, стратегии*.

Коммуникативный, интерактивный и перцептивный аспекты общения отражают грани единого процесса, в котором взаимосвязаны участники – языковые личности, исполняющие коммуникативные роли и нацеленные на определенный результат; избранные ими в соответствии с поставленной целью стратегии и тактики ведения беседы; результат, воплощенный в достижении или недостижении цели и взаимном восприятии участников коммуникативного акта. В общении посредством письменного текста наблюдается некоторая трансформация перечисленных аспектов, а именно:

адресант и адресат речи не меняются ролями, автор письма не имеет возможности видеть реакцию адресата на текст;

коммуникативные тактики и стратегии рассматриваются только в отношении речи адресанта, поскольку письмо – замкнутый монологический текст;

автор письма преследует цель воздействия на поведение адресата, для чего пытается с помощью оценочных характеристик сформировать в его сознании выгодный для себя образ участников конфликта;

оценочные характеристики связаны с выражением основных намерений (интенций), которые могут выражаться как открыто, так и завуалированно, скрыто, через особые формулы речи.

Для достижения взаимопонимания каждая из сторон должна учитывать особенности письменной коммуникации. Автору следует помнить, что понимание его намерений и отношение адресата к предмету речи зависит от того, насколько возможно понять из текста систему личностных конструкторов автора. При этом текст не должен вызывать в сознании адресата негативных чувств по причине несоблюдения автором принципов коммуникативного кодекса.

По определению Е.С. Кубряковой, письмо относится к прототипическим текстам, то есть наиболее полно фокусирует в себе признаки своей категории, «концентрирует наибольшее число общих для категории черт и очевиднее всего характеризует то, как представлена (репрезентирована) сама категория в сознании человека» [Кубрякова 2001а, с. 75]. Письма дают широкую возможность для реконструкции обстоятельств, в которых они были написаны, то есть возможность дискурсивного анализа на основе «выводного знания». Анализируя категорию модальности текста, мы можем строить предположения относительно структуры языковой личности автора.

## ГЛАВА 2. ФУНКЦИОНАЛЬНО-ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПИСЕМ В ЗАЩИТУ

### 2.1 Общая характеристика писем

Письма в защиту кого-либо или чего-либо (далее – ПЗ) ведут начало от древних челобитных грамот, а эпистолярный как особый стиль «зародился в недрах делового текста в виде формулярников и титулярников (разновидности письмовников)» [Болотнова 2007, с. 448]. Авторы таких писем обращаются к своим адресатам, чтобы предотвратить некое событие, имеющее, на их взгляд, опасные или разрушительные последствия. Для этого они пытаются воздействовать на адресат: просят, требуют, советуют, предупреждают. В современных СМИ встречаются многочисленные письма такого рода. Авторы, чтобы обсудить острую проблему, намеренно делают письмо, адресованное конкретному лицу, открытым для широкой публики; нередко адресатом послания является именно читательская аудитория. Чаще всего такие письма направляются органам власти: президенту или другим официальным лицам, реже – известным личностям с непререкаемым авторитетом. В отдельных случаях авторы не указывают адресат, потому что для них более важным является сам факт открытого выражения своего мнения по какому-либо вопросу. Авторами писем, кроме отдельных частных лиц, выступают и группы, трудовые коллективы. Также среди этих писем есть такие, под которыми может поставить подпись любой человек, разделяющий идеи авторов письма.

Кроме писем в защиту, существуют письма протеста. На первый взгляд, авторы этих двух типов писем преследуют различные цели, но при детальном рассмотрении содержания становится ясно, что они, обращаясь к проблеме, просто выбирают различный угол зрения на неё. Иногда встречаются и такие заголовки: «Письмо протеста в защиту гренландского тюленя», что подтверждает мысль о типологическом сходстве этих писем. Ведь, защищая что-либо, человек в то же время борется с другим человеком или явлением: следовательно, протестует.

Причина различия названий, видимо, в том, что одни авторы акцентируют внимание на слове «за», а другие – на слове «против». Цель писем в общем виде одна и та же: побуждение адресата к действию, в пользу которого высказывается автор письма.

Мы отобрали для анализа письма, которые были названы их авторами или журналистами «письмами в защиту». 312 писем были опубликованы в прессе и/или в Интернете в период 2001-13 гг. Предварительный анализ позволил разделить их на группы, исходя из типов адресантов и адресатов. В таблице 1 указано число писем каждой группы и их процентное соотношение.

Таблица 1

### Группы писем по типу адресатов и адресантов

Адресант Адресат	Один автор	Группа лиц	Открытый сбор подписей	Общее кол-во писем
Органы власти	77 (25,3%)	95(31,3%)	31 (10%)	<b>66,6%</b>
Общественность	20(6,3%)	35 (11,3%)	18 (5,6%)	<b>23,2%</b>
Известное лицо	17 (5,3%)	7 (2 %)	1 (0,15%)	<b>7,3%</b>
Адресат не обозначен	2 (0,3%)	7(2%)	2(0,3%)	<b>2,6%</b>
	<b>116 (37,3%)</b>	<b>144 (46,6%)</b>	<b>52 (16%)</b>	

Письма первой группы (в органы власти) были направлены президенту, министрам, губернаторам, главам различных ведомств. Их количество составляет 66,6% от общего числа. Многие из них адресованы сразу нескольким официальным лицам (*«Президенту Российской Федерации Путину Владимиру Владимировичу, Генеральному прокурору Российской Федерации Устинову Владимиру Васильевичу, Министру внутренних дел Российской Федерации Грызлову Борису Вячеславовичу...»*). Вторая группа писем (23,3%) адресуется

общественности. Эти письма могут начинаться, например, так: *«Друзья! К вам обращается Администратор проектов Всемирного фонда дикой природы»*. Письма третьей группы (7,3%) обращены к писателям, музыкантам, политикам, журналистам, врачам, имеющим авторитет в обществе (*«Уважаемый Михаил Сергеевич Горбачев!»*). Четвертая группа писем (2,6%) по стилю изложения мыслей близка к эссе, авторы на страницах печатных изданий делятся своими размышлениями и адресуют их самой редакции как ретранслятору (*Уважаемая редакция! Мы, представители журналистского сообщества г. Санкт-Петербурга, хотим обратить внимание на ситуацию, сложившуюся вокруг газеты "Новый Петербург"*).

В «Толковом словаре живого великорусского языка» В.И. Даля (далее – СД) глаголу «защищать» соответствует следующее определение: «Оберегать, охранять, оборонять, отстаивать, заступаться, не давать в обиду, закрывать, загораживать, охраняя». Защитой В.И. Даль называет «всякую вещь, предмет, скрывающий, охраняющий, ограждающий кого или что-либо; заступничество, покровительство», не говоря при этом, от чего субъект защиты оберегает свой объект [Даль 2004: с. 276]. В «Словаре русского языка» под редакцией А.П. Евгеньевой (далее – СЕ) уточняется, что защитить можно от посягательств, нападения, неприязненных или враждебных действий (*защитить свои права, интересы дела*), предохранить от чего-либо (*защитить глаза от лучей солнца*) или добиться признания представленной работы (*защитить диссертацию*), а также *защищать* – это выступать в суде в качестве защитника [СЕ 1999, т. 1, с. 598].

Защитой могут быть и физические предметы, и механические действия, и открыто высказанное мнение в адрес кого-либо или чего-либо. Защитные речи отличаются убедительностью, экспрессивностью, большой силой воздействия на адресата. По этой причине защитные действия изучаются не только лингвистами, но и психологами. В словаре Ж. Лапланш по психоанализу находим такое определение защиты: «Совокупность действий, нацеленных на уменьшение или

устранение любого изменения, угрожающего цельности и устойчивости биопсихологического индивида» [Ж. Лапланш 1996, с.18].

Авторы словаря выделяют различные параметры защиты: ее *место* – психическое пространство, которое оказывается под угрозой; *персонаж*, который осуществляет защитные действия; ее *цель*, например, стремление сохранить или восстановить целостность и постоянство и избежать любого внешнего вторжения, которое причиняет субъекту неудовольствие; ее *мотивы* – то, что сигнализирует об угрозе и побуждает к защите; ее *механизмы*. При этом авторы словаря имеют в виду и защиту кого-то, и самозащиту в понимании психоаналитической теории. Все эти параметры также имеют место в текстах писем в защиту.

Метод контент-анализа позволил выявить основные темы и ситуации, наиболее часто обсуждаемые авторами писем. Это дало основание для распределения писем по типу объекта защиты в следующие группы:

- защита отдельной личности – 103 письма (33 %);
- защита сообщества или группы лиц – 85 писем (27,2%);
- защита объектов культуры и искусства – 56 писем (17,9%);
- защита природы и здоровья – 50 писем (16%);
- защита собственных интересов – 18 писем (5,7%).

Это так называемое **место защиты**. Его во многих случаях можно определить уже по заголовку: «*Письмо мирян города Калуги в защиту епископа Диомида*», «*Открытое письмо деятелей науки, культуры и общественных деятелей России в защиту Международного центра Рерихов*», «*Открытое письмо в защиту нижегородского архитектурного наследия*», «*Письмо в защиту Ангары и Байкала*», «*Письмо в защиту прав несовершеннолетнего ребенка-инвалида*» и так далее.

Авторами писем (**персонажами**, осуществляющими защитные действия) являются представители социальных групп, общественности, отдельные лица, каким-либо образом связанные с объектами защиты. Эта связь может быть ясно обозначена в тексте письма, а может не уточняться, поскольку ее природа является глубинной, психологической. В большинстве случаев авторы все-таки стремятся

объяснить, почему их волнует поднятая в письме тема: *«Мне больно наблюдать за тем, как рушится мое дело...»*; «Как индивидуальные члены «Amnesty International», мы не имеем права защищать права человека на территории России от лица этой международной организации. Однако будем добиваться привлечения ее внимания к данному политическому процессу»; *«Выступление присутствующего на Форуме медицинских работников Леонида Михайловича Рошалья подорвало нашу веру в дело, которому мы отдаем всю свою жизнь»*, *«Там, в Красноярском крае начиналась моя христианская жизнь,.. там Господь дал проходить первые церковные послушания... Тем горше видеть, что сейчас происходит в родной епархии»*; *«Вот почему мы решили выступить...– как деятели русской культуры, в традиции которой издавна входило «милость к падшим призывать»*; *«совесть не позволяет мне молчать»*; *«я в корне не согласен с таким положением вещей»*.

**Целью** обращений в подавляющем большинстве случаев является стремление добиться от адресата совершения каких-либо действий, направленных на уменьшение или устранение существующей угрозы. Как правило, цель выражена весьма конкретно и эмоционально: *«Я призываю российские власти немедленно отозвать все обвинения в отношении...,освободить..., гарантировать...»*. В некоторых случаях авторы указывают лишь на общий желаемый результат, не уточняя способы его достижения: *«Мы просим сделать все от Вас зависящее, чтобы восторжествовали милосердие и великодушие»*. И совсем редко целью писем является желание просто обозначить свое отношение к проблеме: *«Этим письмом мы хотим донести до вас свою точку зрения»*. Иногда авторы писем прибегают к визуальным средствам привлечения внимания: особому шрифту, различным способам расположения текста.

Авторы писем действуют, движимые, по их утверждениям, чувствами сострадания, сопричастности, тревоги, гнева и так далее – это **мотивы** их поступков, которые порождаются конфликтной ситуацией: *«Мы возмущены происходящим и, как коллектив, не позволим чернить нас и мешать нам в работе...»*; *«Нас тревожит тот факт, что ...»*; *«Мы, нижеподписавшиеся,*

*сильно обеспокоены арестом...»;* «*Мы высказываем свое исключительное возмущение ситуацией...».*

**Механизмами** защитных действий в нашем случае мы будем считать речевые стратегии и тактики, которые используются авторами писем, поскольку стратегия определяет выбор и применение речевых средств, порядок и интенсивность коммуникативных действий, векторную направленность коммуникации.

Поводом для написания письма в каждой из этих групп стала конкретная ситуация, которая вызвала у автора желание публично выразить своё мнение. Письмо, как правило, начинается с короткого представления автора и описания ситуации, затем автор характеризует объект своей защиты и противоположную сторону (антагониста), приводит аргументы в подтверждение собственного мнения, прогнозирует дальнейшее развитие ситуации и формулирует своё намерение. Обрамлением письма являются обращение к адресату и подпись автора.

Несмотря на то что предметом обсуждения становятся далёкие друг от друга ситуации, структура писем в общем виде сохраняется. Более того, если мы посмотрим на рекомендации, которые даются для составления различного рода деловых писем, например, рекламных, то увидим примерно те же составляющие. Авторы рекомендаций советуют начинать письмо с *короткого заявления или вопроса*, который бы мог привлечь внимание; удерживать внимание получателя сообщения, делая *акцент на основном аргументе*, который будет ему интересен; *убедить* получателя, что ему действительно необходим этот товар, путем *приведения дополнительных доказательств* ценности товара; при упоминании цены *подчеркнуть основные достоинства* товара; чётко указать, какие *действия следует предпринять получателю сообщения* [Стратегия письменных коммуникаций].

Таким образом, мы видим, что структура ПЗ соответствует типичной структуре делового послания, *нацеленного на побуждение адресата к какому-либо действию, выгодному для автора письма*. Она включает в себя следующие части:

- обращение
- самопрезентацию автора
- изложение сути конфликтной ситуации
- характеристику объекта защиты
- характеристику противной стороны
- аргументы в пользу собственного мнения
- формулировку цели послания
- заключение, подпись.

Эти композиционные части соотносятся с названными выше параметрами защиты следующим образом:

*Таблица 2*

**Соответствие композиционных частей письма параметрам защиты**

<b>Параметры защиты</b>	<b>Смысловые элементы и композиционные части письма</b>
Место	Объект защиты и его роль в конфликтной ситуации
Персонаж	Личность автора, выраженная в обращении, подписи и самопрезентации
Цель	Адресат и формулировка намерения
Мотивы	Конфликтная ситуация и действия противной стороны
Механизмы	Речевые стратегии

Все параметры защиты взаимосвязаны. Механизмы, на наш взгляд, являются производными от других параметров, следовательно, обусловлены ими.

## 2.2 Прагмалингвистическое описание композиционных частей писем в защиту

В работе проанализировано около 2500 фрагментов ПЗ, выделенных в соответствии с их композиционными частями. Основным методом исследования является интен-анализ, который позволяет характеризовать интенциональную направленность субъекта и форму его модельного представления об окружающем мире [Ушакова 2000].

Ключевые понятия, соответствующие наиболее часто обсуждаемым вопросам или центральным темам, стали основаниями для выделения групп писем и семантических компонентов внутри каждого письма. В этих компонентах в соответствии с количеством упоминаний в текстах были выделены и иерархически структурированы дескрипторы (признаки характеризуемого объекта, представляющие собой слово или словосочетание). В каждой из пяти групп писем, выделенных по типу адресата, выявлялись отдельные данные, на их основании подсчитывался средний показатель каждого дескриптора в общем числе писем.

Алгоритм работы с материалом в нашем исследовании был следующим:

1. Определение предмета и объекта исследования, разработка методологического аппарата.
2. Работа с текстами:
  - определение стиля и сферы коммуникации текста,
  - определение основной темы текста,
  - определение содержательно-логического плана текста,
  - определение эмоционально окрашенной лексики,
  - определение экспрессивного синтаксиса,
  - определение использованных стратегий,
  - определение интенций в тексте.
3. Статистическая обработка полученных данных.
4. Интерпретация результатов.

### 2.2.1 Обращение и подпись

Тяготение к канцелярскому стилю всегда отличало структуру и язык деловой переписки. Первые руководства по составлению писем («Письмовники») содержали образцы переписки как личного, так и делового характера, поскольку их стили требовалось строго соблюдать. В предисловии к *Письмовнику Крылова* автор-составитель утверждал: «Главное достоинство письма есть краткость изложения; мысль свою должно высказывать немногими, определенными и ясными выражениями, так как неправильно понятое или не так истолкованное письмо может увести получателя к совершенно другим действиям, а в письмах деловых – к большим потерям» [цит. по: Конькова 1997].

Составители современных инструкций по оформлению деловых писем советуют неукоснительно соблюдать речевой этикет, отражающий характер переписки и статус корреспондентов. Важным элементом делового письма является обращение к адресату. Привлечь его внимание и заинтересовать – основная задача обращения. В последнее время оно нередко используется и в служебной переписке, если ситуация требует обратиться непосредственно к должностному лицу [Есина 2011].

С появлением электронной переписки, которая занимает все большее место в письменном общении, возникли новые требования к оформлению писем, диктуемые прагматическими соображениями (так называемый «Сетикет»): использовать короткие предложения и маленькие абзацы; разделять абзацы пробелами для облегчения чтения; указывать темы писем и так далее. Но при этом сохранились и устоявшиеся требования к переписке, главное из которых – уважение к адресату и корректность в выражении мыслей.

Большинство писем в защиту начинаются с традиционного обращения «*Уважаемый...!*» В современной деловой переписке принято обращение по должности («*Уважаемый господин Президент!*») или менее официальное по имени-отчеству («*Уважаемый Юрий Михайлович!*»). Эти этикетные формы

призваны демонстрировать, что автор письма – человек, имеющий представление о нормах поведения и соблюдающий их.

Корреспонденция, адресованная в органы власти, часто оформляется на специальных бланках, имеющих реквизиты обеих сторон. В этом случае авторы могут опускать как обращение, так и подпись, поскольку имена уже указаны. Авторы современных пособий по стилистике деловых бумаг, соглашаясь с тем, что этикет основан «на удобстве и здравом смысле», советуют участникам переписки всё-таки придерживаться традиционных норм и «не экономить на вежливости», поскольку традиционные формы обращений позволяют собеседникам сохранять в разговоре оптимальную дистанцию, не увеличивая и не сокращая её [Рогожин 2005, с. 47].

В общем виде употребление разного вида обращений в письмах выглядит так:

- авторы 34,8% посланий обходятся без обращений, начиная письма сразу с изложения проблемы;
- большая часть писем (48,12%) начинается с официального обращения по имени-отчеству в конструкции «*Уважаемый ИО!*»;
- авторы 8,6% писем обращаются к адресату в соответствии со складывающейся в последнее время, но не установившейся еще повсеместно нормой «*Уважаемый господин ...!*»;
- 2,34% авторов начинают письма с приветствий: «*Здравствуйте, уважаемый ...!*»;
- равное количество писем (по 0,16%) начинаются со слов «*Многоуважаемый...!*» и «*Дорогой ...!*», также редко используется слово «*Глубокоуважаемый ...!*» (0,52%);
- в 7,2% писем обращением является конструкция «*Господин ...!*»;
- в единичных случаях используются обращения «*Ваша честь*», «*Товарищи*», «*Друзья*», «*Граждане*».

Таким образом, принятое в деловой переписке слово «уважаемый» и близкие к нему по значению слова употребляются в обращениях 53,7% писем. Крайне редко употребление в качестве обращения слова «дорогой», которое более уместно в частной переписке, поскольку сокращает дистанцию между участниками коммуникативного акта. Избегают подобных слов авторы 7,2%

писем, они используют в качестве обращения только имя и отчество адресата («*Валентина Ивановна!*»). Это придает письму подчеркнuto строгий вид, который демонстрирует намерение адресанта исключить из текста элементы речи, выражающие какие-либо чувства, и дистанцироваться от адресата.

Те же авторы, заканчивая свои письма,

- в 15,12% случаев не подписывают его;
- используют этикетные выражения в 26,9% писем («*С уважением (нижеподписавшиеся)...*», «*Искренне Ваш ...*», «*С надеждой на понимание...*»);
- подписываются своим полным именем с указанием места работы или должности (иногда указывают населенный пункт) – 54,8% («*Алексеев Владимир Петрович, директор Брянского государственного объединенного краеведческого музея*»; «*Толстая Татьяна Никитична, писатель, внучка А.Н. Толстого, Москва*»).
- указывают название коллектива без перечисления имен его сотрудников – 1,48% («*Коллектив ОГОУ НПО «ПУ №9 г. Рязани*»)
- указывают электронный адрес – 0,66% (*cutor@bk.ru*).

Если подсчитать случаи употребления этикетных слов в обращениях и заключительных частях писем, а также случаи игнорирования этикетных выражений, можно увидеть такую зависимость:

Таблица 3

### Частотность употребления этикетных слов

	Отсутствует	Включает этикетные слова и выражения	Состоит из собственного имени без этикетных слов
Обращение	34,8%	53,7%	7,2%
Подпись	15,12%	26,9%	58,4%

Как видим, примерно треть адресантов не включает в письма обращения, вдвое реже авторы обходятся без подписи, потому что они могут содержаться либо

в реквизитах, либо в заголовке письма, например *«Открытое письмо профессорам, преподавателям и сотрудников МГУ в защиту достоинства народа Депутату Московской городской Думы Н.Н. Губенко»*. Использование этикетных слов и выражений в начале и конце письма находятся в обратной зависимости: то есть начало письма более, чем его конец, соответствует правилам оформления.

Эти данные, на наш взгляд, говорят не только о форме письма, но и о его сути. Современные способы связи оказывают влияние на сложившиеся ранее нормы оформления посланий. Обращения и подписи в электронных письмах выглядят шаблонно, но, хотя они лишены ярко выраженной индивидуальности, отсутствие обращения не останется незамеченным для адресата. Как известно, *«для человека звук его имени является ... самым важным звуком человеческой речи»*, а *«магия имени действует независимо от того, говорим ли мы с официантом или руководителем высокого ранга»* [Карнеги, с.71]. Именно имя, произнесенное (прочитанное) с верной интонацией, может расположить собеседника и стать началом продуктивного разговора. Если подобное начало отсутствует, а письмо начинается, например, со слов *«Позорное судилище над учебным пособием ... - это судилище над всей отечественной исторической наукой»*, адресат сразу погрузится в неприятный тон общения и, возможно, внутренне займет оборонительную или наступательную позицию, вопреки ожиданиям автора письма.

Нам встретилось письмо, в котором автор следующим образом подчеркнул намеренность и причину отступления от эпистолярных норм: *«Хотелось в конце письма написать «с уважением», но как-то рука не поднимается. Было оно и все вышло. Как-то так. Поэтому, поставлю ...»* Если учесть, что это открытое письмо было написано известным актёром и адресовалось губернатору Санкт-Петербурга, то можно представить, какой резонанс могли вызвать приведённые выше слова в читательской аудитории и в сознании адресата.

Обращение к вышестоящему лицу предполагает ритуальность общения: соблюдение речевых норм, дистанцирование, уважительный нейтральный тон. Несоблюдение этих правил дает адресату повод думать, что адресант или

недостаточно хорошо знаком с нормами делового общения, или демонстративно пренебрегает ими. Намеренное отступление от принятого в таком общении стандарта переводит ритуальное общение в манипулятивное. Статусный вектор говорящего направлен снизу вверх, в то время как содержание его письма является демонстрацией силы, поскольку именно «носитель активного начала получает право наименования» [Карасик 1992, с.76]. Считаем, что несоответствие речевой ситуации и выбранного стиля общения может отразиться на достижении коммуникативной цели.

Подводя итог, скажем, что, авторами ПЗ по разным причинам используются как коммуникативные возможности употребления этикетных форм обращения и подписи, так и возможности их отсутствия.

Подробные данные по каждой группе писем представлены в Приложении 1 (Таблица 1).

Письма в защиту отдельной личности включают этикетные слова в обращениях в 37% случаев. Этикетные формы подписи встречаются в четвертой части писем этой группы, а в 57% случаев авторы используют официальную формулу *ФИО-должность* или просто *ФИО*.

Защитники объектов культуры используют слово «уважаемый» в 56% обращений, но подписываются чаще всего очень сухо: имя, должность.

Защитники природы и здоровья выглядят людьми более тактичными: 71,6% писем начинаются с принятых в переписке вежливых обращений. Финал письма так же строг и лаконичен, как в упомянутых выше письмах.

Защитниками общественных интересов в 53,5% случаев используются вежливые формы обращений, а в 26,6% – вежливые формы подписи.

Обращения, написанные авторами в защиту своих интересов, более других соответствуют нормам делового общения. В 80% случаев они начинаются со слова «уважаемый» и в 40% случаев заканчиваются этикетными выражениями «*С уважением ...*» или «*Искренне Ваш ...*».

Если выстраивать письма по принципу частотности употребления вежливых форм обращений и подписи (от частых к редким), то ряд получается таким:

защита своих интересов – защита природы – защита групповых интересов – защита культуры – защита личности. Но заметим сразу, что употребление в обращении традиционного слова «уважаемый» далеко не всегда гарантирует дальнейшее проявление уважения к адресату. Письмо в защиту, имеющее такое начало, и письмо без традиционного обращения могут продолжаться в несвойственной деловому письму раздражительной, язвительной манере. Следовательно, употребление или игнорирование этикетных выражений не дает полного представления о соблюдении авторами писем в защиту правил деловой переписки и «интенциональном пласте» [Ушакова 2000] их речи. Скорее всего, мы можем говорить только об использовании в большей или меньшей степени ритуального стиля общения.

### **2.2.2 Самопрезентация**

Характер делового письма требует от автора официальности и адресности, исключая двойное прочтение текста. Кроме формальной подписи, авторы писем в защиту, как правило, сообщают о себе некоторые дополнительные сведения. Цель этого – не только передать определенную информацию, но и расположить собеседника к себе. Такой прием в современной риторике называется самопрезентацией.

Самопрезентация, или искусство выразить себя, – важная составляющая коммуникативного акта. Практическое овладение технологией самовыражения позволяет человеку быстро войти в новую для него социальную среду, скрыть свои недостатки, подчеркнуть достоинства, привлечь к себе необходимое внимание, расширить диапазон общения. Эти функции создания образа имеют место и в ситуации с открытыми письмами.

Однако надо иметь в виду, что письменное общение лишено визуального контакта, а именно он определяет (по некоторым мнениям, на 80%) эффект воздействия собеседников друг на друга. Не видя адресата и будучи невидимым, автор может рассчитывать только на силу воздействия своих слов. «Несмотря на

то что речевому (вербальному) воздействию в имиджелогии отводится только 20 %, ... оно является самым универсальным способом формального и неформального общения, личного и профессионального влияния на людей» [Альтшуллер, с.26]. Человеку, выстраивающему свою речь (устное выступление или письменное сообщение), следует помнить об уместности выбранного стиля, выразительности и содержательности речевых единиц, логичности изложения, учитывая при этом личностные особенности того, кому адресованы его слова.

Авторы большинства писем кратко информируют адресата о себе. В некоторых случаях, когда объектом защиты является сам автор, самопрезентация совпадает с той частью письма, которую мы назвали *характеристикой объекта защиты*.

Позиционируя себя, люди называют собственное имя, возраст, род занятий, место жительства, принадлежность к социальной группе; формулируют свои убеждения, ценности; определяют место в совершающемся коммуникативном акте. В. И. Карасик называет это *внутренней категориальной формулой социального статуса человека*, в которой он выделяет статусный индекс (самая общая характеристика говорящего), статусный вектор (восходящая или нисходящая траектория речи) и статусную репрезентацию (конкретизация статусного вектора). Внутренняя формула воплощается в языковых единицах и конструкциях, которые автор теории считает одним из аспектов *внешней категориальной формулы* [Карасик 1992, с.79].

Самой типичной синтаксической конструкцией для выражения **статусного индекса** (29,2%) является приложение при личном местоимении или имени существительном, в котором указываются место работы и проживания, отношение к той или иной социальной группе, возраст, реже - просто собственные имена. Лексемами-маркёрами (внешней категориальной формулой) этой группы являются имена, географические названия, наименования рода занятий, профессий и должностей (таксономические единицы предложения):

*«Мы, представители общественных организаций из разных регионов России и стран СНГ»;*

*«Мы, главы районов и многие другие руководители Нижегородской области»;*

*«Мы, люди старшего поколения»;*

*«Мы, верующие граждане России, представители науки, образования»;*

*«Я, гражданин России»;*

*«Я, одинокая мама ребенка-инвалида»;*

*«Мы, Низовкина Надежда Юрьевна и Стецура Татьяна Сергеевна».*

Реже встречаются конструкции с реляционными компонентами, указывающими на отношения между семантическими актантами:

*«Мы, авторы данного письма»;*

*«Редакция журнала МАХИМ, представляющая двухмиллионную читательскую аудиторию»;*

*«От имени более 12000 граждан России и жителей зарубежья, оставивших подписи в защиту Химкинского леса, обращаюсь к Вам»* и другие.

Заметим, что в данной группе преобладают однозначные рациональные характеристики, лишённые образности. Менее распространена в этой роли конструкция с союзом «как» в значении «в качестве»:

*«обращаемся к вам как правозащитники и члены общественной организации»;*

*«как предприниматель, создавший крупную компанию с чистого листа»;*

*«я, как участник рериховского движения, как человек, которому не безразлично все, связанное с именами Рерихов»;*

*«как специалисты в области современной русской литературы, в частности, таких ее течений, как постмодернизм, концептуализм, соц-арт».*

Она используется преимущественно в тех случаях, когда человек указывает на свою принадлежность к определенной социальной группе. Эти конструкции менее формальны, они содержат характеризующие коннотативные единицы. Возможно, это происходит потому, что авторы, использующие такие конструкции,

хотят обозначить себя не как типичного представителя какой-либо группы, а как особенную личность, выделяющуюся из общей массы.

Заметим, что в 8% писем формула выражения статусного индекса вовсе не используется: авторы не говорят о себе ничего сверх того, что указано в подписи к тексту письма. В основном, это письма, открытые для подписи всех людей, желающих присоединиться. Они встречаются в разных тематических группах. Главное место в них отводится изложению сути конфликта и характеристике объекта защиты. Эти письма лаконичны и строги по манере изложения. Хотя авторы посланий обычно представляются, в такой дискурсивной ситуации они, видимо, считают неуместным помещать дополнительную информацию о себе. Воздействие на адресата в подобных письмах осуществляется через использование различной коннотативной лексики, входящей в рему предложения. С этой же целью используется особый порядок слов (выделено нами):

*«Уважаемый г-н Генеральный директор, сегодня буровое судно компании Shell собирается отплыть из Новой Зеландии на Аляску, чтобы этим летом начать поиск нефти для Вашей компании.*

*Арктика – это не источник ресурсов, а уникальное место на нашей планете, регион, который мы обязаны защитить. От ее сохранности и благополучия зависит судьба людей во всем мире. Это значит, что допустить разлива нефти в этих местах никак нельзя. Несмотря на данные Вами гарантии проводить работы с максимальной осторожностью, вероятность аварии неприемлемо высока. Учитывая все трудности, с которыми Shell придется столкнуться в ходе работ, мы призываем Вас отказаться от планов по нефтегазовому освоению шельфа Аляски и отвести угрозу гибели от региона мирового значения – от Арктики» (Письмо членов международной организации «Гринпис» главе нефтедобывающей компании Shell).*

В характеристиках, касающихся **внутреннего мира** адресантов, используются прямые и косвенные оценки. Прямые оценки вроде «мы, люди, преданные своему делу, служению сохранению здоровья наших граждан» или «мне

как образованному и целеустремлённому человеку» встречаются крайне редко, в единичных случаях. Чаще всего авторы характеризуют себя косвенно:

**через выражение своих чувств (18,7%) и мыслей (31,8%)**

Маркёрами в данной группе характеристик являются глаголы и существительные, выражающие эмоциональное состояние человека (*недоумевать/ недоумение, тревожиться/тревога, протестовать/протест, возмущаться/возмущение, быть потрясенным/потрясение, быть озабоченным/озабоченность, болит/боль, сожалеть/сожаление*) и ментальные процессы (*знать, думать, понимать, считать, помнить, представлять, полагать, верить, хотеть*). Адресантам писем важна не шкала своего эмоционального состояния, а оценка факта, о котором они сообщают:

*«Мы потрясены творящейся в нашей стране жестокостью по отношению к животным»;*

*«Институт археологии РАН и кафедра археологии Московского университета выражают свою озабоченность в связи с предполагаемой передачей историко-архитектурного комплекса Рязанского кремля в распоряжение Рязанской епархии»;*

*«С чувством недоумения и тревоги мы ... восприняли предпринятые по Вашей санкции 16-18 сентября этого года действия»;*

*«Мы возмущены происходящим, и, как коллектив, не позволим чернить нас и мешать нам в работе, в творчестве и дальнейшем развитии театра»;*

*«Мне сложно понять, как ваше Главное Правовое Управление могло пропустить столь вопиющий правовой нигилизм»;*

*«Как и многие польские граждане, я доподлинно знаю, ... Я уверен, что актуальная и неотложная проблема для отношений между нашими народами - укрепление взаимопонимания»;*

**или через оценку своей деятельности (19,5%), отмечая**  
ее специфику, ценность и важность для социума:

*«Это было сделано не для нас, а для населения и медицинских работников»;*

*«Я и десятки добровольных активистов посвятили все свободное время для того, чтобы **найти** на просторах Интернета **достойных людей и объединить их** идеей настоящих человеческих ценностей»;*

*«Свой долг мы видим в том, чтобы... последовательно и твёрдо **отстаивать честь и достоинство** русского языка в Украине, **добиваться защиты** этого языка законом»;*

*«В течение многих лет мы, москвичи, жители домов по Большой Филевской и Малой Филевской улицам, **опекаем** бездомных кошек»;*

*«Наши организации **проводят постоянный мониторинг** нарушения прав человека на территории Луганской области и **возможности защиты нарушенных прав в судах, мы владеем информацией**»;*

высокий уровень своего профессионализма и производственных показателей:

*«Я **обеспечила работой** порядка 500 россиян, ежегодно **перечисляла** около 30 млн руб в государственную казну»;*

*«Мы делаем **все возможное и даже невозможное**»;*

*«Наши товары и услуги ...**востребованы** миллионами россиян»;*

*«Сегодня наш театр – **самый заметный и перспективный Театр эстрады в России**. Об этом говорим не только мы, а и мэтры эстрадного искусства»;*

отношения с властью и влиятельными людьми:

*«Как и все россияне, мы **внимательно слушали текст** Послания Федеральному Собранию РФ и **следили по телевидению за работой** 11 Съезда Всероссийской политической **партии «Единая Россия»**;*

*«мне не раз приходилось письменно обращаться к мэру и от имени возглавляемого мной предприятия и, от различных общественных объединений и комитетов, которые я возглавлял на протяжении более десятка лет»;*

ГОТОВНОСТЬ К КАКИМ-ЛИБО ДЕЙСТВИЯМ:

*«мы готовы написать текст, под которым, если захотят, подпишутся и другие академики»;*

*«я заранее хочу предупредить, что в обозримом будущем совершу ещё одно преступление, имеющее к вам непосредственное отношение... мне не останется выхода, кроме как пойти и нелегально скачать фильм»;*

*«если Вам нужна помощь, совет или консультация – обращайтесь. С удовольствием помогу»;*

ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕ СВОИХ И ЧУЖИХ ДЕЙСТВИЙ ИЛИ НАМЕРЕНИЙ:

*«наши споры - это одно дело, а судебное разбирательство и обыски в редакции, не имеющие, по-видимому, никакой иной цели, кроме унижения и запугивания - совсем другое»;*

*«не считаем нравственно допустимой подмену серьезного разговора о волнующей нас проблеме развязными оскорблениями в адрес русской культуры и слащаво-агитационным мифотворчеством»;*

*«категорически не согласен с введением в нашей стране ювенальной юстиции западного образца»;*

*«Я не желаю, чтобы моя страна и президент развивали и поощряли жестокие традиции в обществе, где будут жить мои дети»;*

*«у нас много общего, но "разбежались" мы потому, что было душно от постоянного партийного надзора и ограничений в движении к свободе»;*

*«мы не делили людей по национальному признаку или вероисповеданию, мы были политкорректны и уважительны по отношению к другим членам сообщества и обществу в целом».*

Значение глаголов физических и ментальных состояний в этих характеристиках усилено с помощью антонимов, антитезы, интенсификаторов (очень, весьма, совершенно) и квантификаторов (весь, самый, целый, всякий,

*часто, всегда, редко, никогда*). Эти лексемы укрупняют масштаб личности адресанта. В ситуации, когда письмо направлено в органы власти, этот приём снижает статусный барьер, и автор, подчёркивая свои заслуги (опыт, компетенции), тем самым показывает весомость своих слов и настаивает на серьёзном отношении к его взгляду на происходящее:

*«Мне, как человеку, немало повидавшему на своём веку, прошедшему войну, непонятно, почему депутаты нашей Думы вместо оказания действенной помощи избранному народом мэру, пытаются вставлять ему «палки в колеса», решают за нас, - работать ли ему дальше или нет, не учитывают наше мнение»;*

*«Мы ни в коем случае не хотим вносить раскол в АРСС... - ...мы готовы написать текст, под которым, если захотят, подпишутся и другие академики. Мы готовы предложить свою экспертизу следствию»;*

*«Мы никому не отказываем в праве оскорбляться антисоветским и приносить в связи с этим жалобы. Но и у нас есть право оскорбляться советским и высказывать свои убеждения».*

*«Мы не ищем «жареные факты», чтобы придать их огласке, как нас пытаются представить в КДН. И мы не стремимся воевать с органами опеки, а только лишь хотим защитить право ребенка жить со своими родителями, в родной семье, в своем доме и право родителей воспитывать детей в соответствии со своим (а не чужих людей) мировоззрением».*

О. Б. Сиротинина выделила в пределах литературного языка пять типов речевой культуры, свойственных его носителям: *полнофункциональный, неполнофункциональный, среднелитературный, литературно-жаргонизирующий и обиходный*. Основаниями для выделения стали степень владения функциональными стилями, уровень образования, стремление к самообразованию, качество прецедентных текстов и словарного запаса, условия воспитания, степень критического отношения к речи и другие [Сиротинина 2003]. Попытка определить, к какому типу носителей речевой культуры принадлежат авторы ПЗ, может носить только обобщённый характер, поскольку многие

характеристики недоступны для нашего изучения. Анализ текстов писем позволяет сказать, что большинство их авторов хорошо владеет функциональным стилем деловой речи, соблюдает принятые в этом стиле правила, не допускает их грубых нарушений. Те фрагменты писем, которые можно оценить как отступление от деловой речи, представляют собой публицистическую речь, насыщенную свойственными ей оборотами. Такое смешение стилей объясняется не плохим знанием речевых норм, а стремлением придать дополнительный смысл и выразительность той строгой и ограниченной форме, в которую заключено деловое письмо согласно его статусу. Следовательно, отступление от норм официально-деловых клише способствует выработке специфического стиля открытого письма. Если обратиться к перечисленным типам носителей речевой культуры, то можно высказать предположение, что авторы писем в защиту чаще всего принадлежат к полно- и неполнофункциональному типу носителей. Представители среднелитературного и литературно-жаргонизирующего типа, сознательно игнорирующие нормы речи, допускающие речевые и фактические ошибки, намеренно эпатирующие своих адресатов, встречаются среди авторов писем крайне редко. Как правило, такие письма публикуются на сайтах, в тематических блогах или рассылаются как спам.

Приведённые выше примеры позволяют составить схематичную характеристику автора ПЗ, выраженную им в форме самопрезентации: «Я, ФИО, житель указанного региона, член указанной группы (коллектива, сообщества), известен следующими поступками и достижениями, переживаю определенные чувства по поводу перечисленных фактов, оцениваю их следующим образом, испытываю потребность в называемых мною действиях, выражаю неприятие следующей формы поведения ...». Различные элементы этой характеристики могут быть рассеяны по тексту письма, свое постоянное место имеет разве что «визитная карточка», как правило, начинающая письмо.

**Частотность употребления приемов самопрезентации  
в разных группах писем**

	<i>Защита личности</i>	<i>Защита групповых интересов</i>	<i>Защита культуры</i>	<i>Защита природы и здоровья</i>	<i>Защита своих интересов</i>	<b>Средний показатель</b>
Принадлежность к группе	29,1%	24%	21,7%	28,5%	42,7%	<b>29,2%</b>
Выражение чувств	11,7%	25%	26,6%	6,4%	14,2%	<b>18,7%</b>
Выражение мыслей	31%	38%	32,6%	33,3%	28,5%	<b>32,6%</b>
Оценка деятельности	27,5%	12,5%	13,4%	30%	14,2%	<b>19,5%</b>

Максимальные данные по каждому показателю позволяют сделать вывод, что авторы писем в защиту личности и в защиту природы позиционируют себя почти в равной степени с трех сторон: кто они такие, что делают и что думают. Для авторов писем в защиту культуры и защиту общественных интересов оценка мыслей важнее других оценок. Авторы, защищающие свои интересы, чаще всего говорят о себе как о членах социальной группы.

Приведенные выше примеры характеристик указывают на *личностную* и *социальную идентичность* авторов писем. Личностная идентичность относится к самоопределению в терминах физических, интеллектуальных и нравственных черт (в нашем случае – выражение чувств и мыслей). Социальная идентичность определяется принадлежностью человека к различным социальным категориям: расе, национальности, классу, полу и т.д. (у нас – оценка деятельности и

принадлежность к группе). Наряду с личностной, социальная идентичность оказывается важным регулятором самосознания и социального поведения [Агеев, с.349]. Вопрос о том, какой тип идентичности является определяющим, не решен до сих пор. Наиболее распространенной на сегодняшний день является точка зрения о том, что социальная и личностная идентичности являются взаимодополняющими, а не противоречащими друг другу компонентами идентичности человека [Микляева 2008, с.10].

Добавим, что человек, решившийся выступить открыто в защиту справедливости, должен обладать определенной долей смелости, настойчивости, принципиальности и высокой самооценкой, что подтверждается нашим исследованием.

### **2.2.3 Характеристика объекта защиты и противной стороны в описании конфликтной ситуации**

На оценочные характеристики, которые в нашей речи даются людям или явлениям действительности, влияют различные экстралингвистические факторы: информация, которую мы знаем о них, наши личные взгляды, ценностные установки, речевая ситуация, тип собеседника и так далее. В работах по психологии общения говорится о различных причинах, которые могут формировать и искажать представление людей друг о друге – это эффект ореола восприятия, эффект новизны и первичности, каузальная атрибуция, стереотипизация. Известно, что членам одной социальной группы мы часто без должного основания приписываем сходные психологические характеристики. Для оценки хорошего знакомого нам важнее информация, поступившая позже (новая), а для характеристики малознакомого человека мы охотнее используем впечатления, полученные при первой встрече [Майерс 1997, с.115].

Оценочные характеристики выражают положительное или отрицательное отношение говорящего к предмету речи. В письмах в защиту они важны не сами по себе, а как способ воздействия на мнение адресата об участниках конфликта.

«Оценка в информационном поле СМИ является сильнейшим средством воздействия на ценностную картину социума, а также средством манипуляции читательским мнением» [Трипольская 2001]. То есть оценочные характеристики – это инструмент, с помощью которого адресант создает некий образ в сознании адресата письма, «ибо в когнитии все неразрывно связано с эмоциями, оценками, а следовательно, с пониманием того, как именно представлена информация в тексте и как она в нем распределена» [Кубрякова 2001, с.80].

Если смысловой центр писем в защиту расположен в той части, где сформулирована цель послания, то эмоциональным центром является характеристика конфликтующих сторон.

Несмотря на различие объектов защиты, представленных в письмах, легко заметить, что в их характеристике на первом месте стоит мысль об особой ценности этого объекта.

Ценность отдельных личностей заключена в их профессиональном мастерстве (34,8 %), морально-нравственных (29 %) и гражданских (19,5 %) качествах:

*«...чуть ли не единственная в Ленинском суде, кто вызывает уважение как **профессионал** среди обычных людей, которые сталкивались с ней в судебных заседаниях»;*

*«Лицей... держится на его могучем таланте, на харизме, на страсти, на профессионализме. Он **трудолюбив**, он **борец**, он **учитель**, каких в современной России – единицы»;*

*«**Благодаря таким тренерам наш российский хоккей будет занимать достойное место в мировом хоккее. Это - объективная оценка деятельности и заслуг Курочкина В. П. Мое мнение не единично»;***

*«Александр Бастрыкин – человек **хорошо известный** в следственных кругах как **специалист высокой квалификации**, прошедший на этом поприще большой путь».*

*«Чужая беда всегда касается его лично...Здесь **безвыходных ситуаций для него не существует»;***

*«За время заключения он превратился в **крупного общественного деятеля, способного стать лидером** объединенного демократического движения».*

Ценность культурных объектов – в их известности, популярности (59, 2 %) и влиянии на духовную жизнь людей (23,4 %):

*«Посвященный двум крупнейшим русским писателям XX-го века – Максиму Горькому и Алексею Толстому – самарский литературный музей уже давно имеет фактически **всероссийское значение** и хорошо **известен** как в ближнем, так и в дальнем **зарубежье**»;*

*«Подпитаться духовно сюда приезжали Белла Ахмадулина и Борис Мессерер, Иннокентий Смоктуновский и Ираклий Андроников, Олег Янковский и Булат Окуджава...Здесь сняты **прекрасные фильмы**, созданы **сотни живописных полотен**, написаны **тысячи стихотворных строк**, и теперь...».*

Природные объекты также ценны своей мировой известностью (46,1 %), уникальностью (10,9 %). Кроме того, они являются необходимым условием нормальной жизни людей (20,9 %):

*«В урочище Каменная гора, в километре от будущего промышленного гиганта, находится природоохранная зона с **чистейшими** ключами и **уникальной для наших мест флорой**. Долина Осетра издавна считается **заповедником** и **самым красивым местом** в Вeneвском районе»;*

*«И психически больным людям, и коренным жителям, и дачникам, приехавшим из крупных промышленных центров, и юным туристам, и местным фермерам **нужен свежий воздух, чистая река, тишина, плодородные огороды и поля, пастбища для скота**».*

Значимость общественных проектов – в пользе для социума (55,5 %), в успешной реализации и авторитетности (25,9 %), в жизнеспособности (18,2 %):

*«Они **идут на шаг вперед** и тем самым прокладывают дорогу другим **Гражданам РФ!**»*

*«... за это время сотрудники СКП показали **высокий профессионализм при раскрытии** большого числа преступлений в России»;*

*«Они в тяжелейших условиях прекрасно справились с поставленной руководством страны задачей»;*

*«В этих диких условиях наш коллектив продолжает выполнять ответственные задачи по снабжению Вооруженных Сил качественной продукцией».*

Следует заметить, что авторы писем, говоря о человеке, взятом под защиту, практически не оценивают его материальное состояние, даже если речь идет о небедных людях. В описании объектов защиты встречаем следующие характеристики:

*конструктивный, дальновидный, умный, исполнительный, трудолюбивый, авторитетный, ответственный, лучший;*

*честный, добрый, бесстрашный, мужественный, самоотверженный, человеколюбивый, справедливый, принципиальный, душевный, благородный;*

*благотворитель, патриот, сторонник мира, герой войны, гражданин* и так далее.

Исследования показывают, что в массовом сознании россиян долгое время доминировала «православная» система ценностей», согласно которой «жить ради государства, самозабвенно служить ему – нравственный идеал русского человека», в отличие от «протестантской» системы, которая утверждает, что за праведную жизнь судьба вознаграждает человека достатком, а за грехи - страданиями [Арутюнова 2000, с.65]. В современном российском обществе существенно меняется соотношение этих двух моралей, но мы видим, что авторы писем в защиту придерживаются устоявшихся традиционных взглядов на смысловое наполнение концепта «успех»: это результат взаимодействия человека и общества [Лукашевич 2006].

Параллельно с перечислением достоинств защищаемого объекта авторы указывают на степень его бедственного положения: ограничение в правах, ухудшение качества жизни и здоровья, угрожающее состояние. В этих характеристиках встречаются документированные факты, приводятся

статистические данные. Чаще всего к таким описаниям прибегают защитники природы (22%) и культуры (15,5%):

*«Дольщики дезориентированы, растеряны, многие **теряют веру** в благополучное разрешение ситуации»;*

*«Содержание в тюрьме многодетной матери, находящейся на последнем месяце беременности, **несет большую угрозу** как здоровью и жизни ее самой, так и здоровью и жизни младенца, которого она вынашивает»;*

*«Официально памятник находится на охране и даже реконструируется, но на деле **происходит его планомерное уничтожение**»;*

*«...из-за неподготовленности заповедника к пожароопасному периоду в филиале... произошел большой пожар, в результате которого **выгорело около половины** площади заповедника»;*

*«...**деградируют и спиваются** люди, **исчезают** мастера и действительно традиционные промыслы, **наносится огромный моральный урон** как гражданам страны, так и престижу всей России».*

Доля таких характеристик в общем объеме писем составляет чуть меньше 10%.

Противная сторона рассматривается, в основном, как сила, нарушающая принятый закон, как юридический (41,8%), так и нравственный (35,3%). Фрагменты писем, содержащие эти характеристики, изобилуют выразительно-изобразительными средствами и разговорными оборотами речи:

*«кризисное состояние «Роскапа» было вызвано не только и не столько кризисом, сколько **мошенническими действиями его владельцев**»;*

*«разветвленная группа **оборотней в погонах и их агентуры** в надзоре ЦБ, **обнаглевшая от безнаказанного крышевания хищений** из банков и компаний на миллиарды долларов»;*

*«Фактически, владельцев заставляют платить немалые деньги за минимальную работу, то есть мы видим **неприкрытую попытку нажиться** на добросовестном покупателе»;*

*«Сейчас происходит что-то из ряда вон. Как будто **объявлена охота** на одного из лучших педагогов России. Кому-то очень **хочется уничтожить** последнее разумное, доброе, вечное в системе образования»;*

*«**раньше они хоть партии боялись, а сейчас чиновникам наплевать на людей**, так как нет механизма реального контроля их работы, а совесть, мораль, нравственность - это тот контроль, который должен быть у них, но **все это уже давно отсутствует**».*

Заметим, что для авторов писем, выступающих защитниками отдельных людей, объектов культуры и природы, важнее морально-нравственные категории (соотв. 46,8%; 47,6%; 55,9%). Они характеризуют своих противников именно с точки зрения морали:

*«Протесты населения... вызваны **патологической жадностью** доморощенных чиновников, распродающих берега Волги»;*

*«Трудно назвать ваш беспринципный поступок иначе, как **предательство**... Вы **лжете и клевете** на МРЦ и его руководство, **вводите в заблуждение** целый круг не слишком опытных людей»;*

*«...**лгали и клеветали, цинично и скабрзно высказывались, демонстрировали дефицит нравственных ценностей**».*

Если автор обладает красноречием и определенной долей литературного таланта, письмо совершенно теряет официальный тон и звучит как сатирический рассказ:

*«Потом вскрылись реальные амбиции проигравшей выборы стороны. Как боевые петухи, они снова и снова бросались в драку. То разбрасывали по центру города мешки со своим омерзительным мусором, то поджигали нашу несчастную городскую свалку с четырех сторон зажигательными шашками, то срывали задвижки на водопроводах, то ударами кувалды пытались перекрыть давно заржавевшую еще во времена Хрущева центральную задвижку на канализационном коллекторе, пытаясь в прямом смысле утопить город в нечистотах, то писали доносы на мэра и его заместителей...и так далее и тому подобное» (из письма в защиту мэра Новочеркасска).*

Очевидно, что подобные характеристики снижают значимость описываемых действий и представляют их в карикатурном виде. Высмеивание недостатков – литературный приём, присущий определённым жанрам – в ПЗ выглядит как отступление от делового стиля речи, но, безусловно, достигает цели и дискредитирует объект осмеяния в глазах адресата. «Оценочное высказывание всегда направлено на адресата, стремится повлиять на него, а через него и на ход практической жизни» [Гусар 2009, с. 33]. Методом научного эксперимента было доказано, что «введение слов, имеющих явно выраженную аффективную окраску, увеличивает вес (значимость) соответствующих аффективных компонентов других слов». Элементы речи, объединённые сходством коннотативных компонентов, образуют в таких случаях «аффективный комплекс элементов» [Петренко 2005, с.160].

Для тех авторов, которые защищают групповые и собственные интересы, в оценке персонажей важнее всего соблюдение ими юридических законов (64,7% и 70%). Именно на это авторы обращают внимание, когда говорят о виновниках конфликта:

*«В отношении Виктора Чирикова из Краснодара, Валерия Семиргея и Александра Онуфриенко сфабрикованы протоколы об административном правонарушении по статье 19.3 КоАП РФ. Им предъявлено **нелепое обвинение** в "неподчинении законному требованию сотрудника полиции", для чего **не было ни малейших оснований**. Активисты, когда их задержали, находились на территории общего пользования, **ничего не нарушали** и просто двигались вдоль реки Бжид к берегу Черного моря. Один из них при этом **был избит человеком в штатском, который командовал милиционерами**»;*

*«Начинается постепенное и, казалось бы, необратимое поглощение киностудии «Ленфильм», национального общественного достояния, сильной финансовой группой. Подобные действия **не кажутся нам законными и справедливыми**»;*

*«Задержанные активисты не принимали участия в морском пикетировании и были задержаны безо всякого повода вне территории, незаконно огороженной вокруг дачи губернатора»;*

*«На этот раз окружной суд Варшавы нарушил одно из основных прав человека – право на свободу выражения. На тех, кто это сделал, ложится ответственность за разрушение общественной жизни в Польше и за отдаление нашей страны от основных европейских принципов».*

Заметная доля оценок относится к области профессиональных качеств оппонента (16,1%). Авторы-защитники упрекают своих противников в некомпетентности (халатности), которая становится причиной многих негативных последствий:

*«У Вас вот, Валентина Ивановна, то лопат нет, то снегоуборочная техника «одета» в летнюю резину. Вы «сдаете» город. Я видел кинохронику блокадного Ленинграда, я знаю блокадников, которые пережили эти страшные зимы. Вы подводите город к этой черте»;*

*«Своими действиями, равно как и бездействиями, чиновники ухудшают и без того плачевную ситуацию с бесплатным внешкольным образованием»;*

*«Безусловно, забота об экологии – благое дело. Но форма реализации данного проекта не выдерживает никакой критики»;*

*«Наши органы госвласти совершенно бессильны перед лесными пожарами».*

Особое место в характеристике оппонентов занимают оценки их умственных способностей и принятых в связи с этим решений (5,5%):

*«этот смехотворный, до неприличия абсурдный процесс имеет политическую подкладку (она же лицевая сторона)»;*

*«их решения не могут рассматриваться как мудрые и обоснованные»;*

*«это делается по формальным причинам, без всякой мысли»;*

*«безалаберные, деструктивно мыслящие чиновники».*

В редких случаях противную сторону уличают в нанесении ущерба под влиянием антирелигиозных настроений (2,2%):

*«По мнению правозащитников, правоохранительные органы и СМИ обрабатывают конфессиональный заказ неких влиятельных людей, направленный на ущемление свободы совести. Эти люди мечтают вернуть страну к тем временам, когда принадлежность к иной вере считалась уголовным преступлением».*

Каких-либо положительных оценок противная сторона удостоилась в 2,1% примеров и только в письмах, посвященных культуре. В основном, они звучат как уступка на фоне общей критики:

*«Раньше российский зритель любил Вас за несколько серьезных киноработ. Однако больше у вас нет будущего в России».*

Более подробная характеристика объектов защиты (ХОЗ) и действий противной стороны (ДПС) представлена в Приложении 1 (Таблица 2).

Говоря о конфликте двух сторон, авторы принимают одну из них, тем самым позиционируют свое место в данном противостоянии: осуждают одну линию поведения и поддерживают другую. Следовательно, мы можем говорить о проекции внутреннего мира авторов писем, отражающегося в характеристиках, отнесенных к действующим лицам конфликтного сюжета. В оценочных словах проявляется так называемая модальная рамка говорящего (в нашем случае – автора письма), которая фиксирует оценку предмета сообщения и проецирует его личностный конструкт. В общем виде характеристики противоборствующих сторон, представленных в ПЗ, позволяют сказать, что авторы этих писем выступают на стороне редких, уникальных, ценных объектов, страдающих от действий нарушителей юридических и нравственных норм.

Клод Ажеж считает, что говорящий субъект, производящий и толкующий смыслы в конкретном социальном окружении, образующем его естественную среду – это мостик между семантикой и прагматикой в ее широком понимании [Ажеж 2006, с.221]. При этом «невозможно учитывать только одни действия субъекта высказывания или одну только социальность, представленную как системой языка, так и постоянно меняющимися условиями общения. Все эти

данности взаимосвязаны. Никогда не бывает полной свободы или абсолютных ограничений. Они всегда уравнивают друг друга» [там же, с. 228].

#### **2.2.4 Аргументы в поддержку собственного мнения, прогноз развития событий**

В подтверждение своих мыслей авторы писем приводят многочисленные примеры, используют различные способы доказательств, от описания конфликтной ситуации переходят к рассуждению о её причинах и возможных последствиях. Эта часть писем строится по обычной схеме рассуждения: тезис – доказательство (аргумент) – вывод. Тезисы чаще всего формулируются в виде риторического вопроса, вытекающего из описания конфликта. Их варианты многочисленны:

*«Так ли всё однозначно?»*

*«Кто имеет такое право и кому оно дано?»*

*«Не это ли есть шаг к становлению гражданского общества?»*

*«Разве в таких условиях можно говорить о защите прав ребенка?»*

*«Если в городе все благополучно, то почему...?»*

*«Почему порядочный человек оказался беззащитным?»*

*«Чьи интересы здесь продвигаются?»*

*«Кому выгодно губить рентабельные предприятия? Не тому ли, кто хочет погреть свои нечистоплотные руки?»* и т.п.

Аргументы, идущие вслед за этими вопросами, можно считать «иллокутивно зависимыми репликами» [Баранов, Крейдлин, 1992, с. 84], поскольку их содержание диктуется предшествующим вопросом. Понятие иллокутивного вынуждения рассматривается А.Н. Барановым и Г. Е. Крейдлином в структуре диалога, но в случае с письмами в защиту тоже можно говорить о вынуждении, поскольку авторами писем предполагаются ответные реплики адресата, которые влияют на структуру и содержание текста.

Наиболее часто встречающимися аргументами в защиту высказываемой точки зрения являются **ссылки на исторический и мировой опыт** (11,7%):

*«Исторический опыт свидетельствует...»;*

*«Многочисленные исследования показывают, что еще в прошлом веке...»;*

*«Во всем мире считается недопустимым и противоестественным...»,*

**на мнение авторитетных личностей** (5,7%):

*«Как справедливо заметил...»;*

*«Все мы читали Достоевского и помним...»;*

*«Если Махатма Ганди готов был преклонить перед ней колени, то ...»,*

а также некие **утверждения, звучащие как аксиома** (9,7%). В качестве последних часто используются фразеологизмы, поговорки и пословицы (4,8%):

*«Содержание матерей в тюрьмах увеличивает население детских домов, плодит новые демографические проблемы, калечит судьбы и души»;*

*«Олигархов не любят, это давно известный факт»;*

*«В России никто не должен зарекаться от тюрьмы!»;*

*«За нас это никто не сделает!»;*

*«Сытые крысы друг дружку не кусают»;*

*«Всех деревьев не вырубить и всех денег не заработаешь».*

Эти аргументы выражаются в утвердительной повествовательной форме, а также в форме риторических восклицаний (призывов) (10,7%), риторических вопросов (15,5%) и противопоставлений (16%).

Как было сказано выше, по своей принадлежности к деловой переписке ПЗ относятся к жанру официально-делового стиля, но по способам выражения мыслей такими не являются. Официальность сохраняется только в общих чертах, а основная ткань письма тяготеет к публицистическому стилю. Этим можно объяснить обилие выразительных средств, которые встречаются в письмах. Адресант, характеризуя и противопоставляя участников конфликта, стремится максимально заострить внимание адресата на тех моментах, которые ему кажутся ключевыми, и использует для этого разнообразные средства выразительности: риторические вопросы и восклицания, фразеологизмы, метафоры, разговорные обороты речи, синонимические ряды и так далее. При этом он выступает то разоблачителем, то советчиком, то просителем, в зависимости от чего вектор речи

может несколько раз меняться. Соединение нескольких стилей в одном тексте создает особый язык письма в защиту, отличающийся эмоциональностью и относительной свободой изложения, например:

*«Уважаемый Владимир Владимирович!*

*Был очень удивлен, услышав те объяснения, которые Вам выдал господин Крайний в связи с протестами от граждан, занимающихся любительской рыбной ловлей. Совершенно непонятно, где теперь удить простому рыбаку. У нас имеется Куйбышевское водохранилище, которое является крупнейшим в Европе и занимает третье место в мире. И даже на нем не нашлось свободного места для свободного пользования! Сотни тысяч рыболовов Татарстана встали перед выбором: платить неизвестно кому и неизвестно за что или пополнить ряды праздношатающихся и пьянствующих субъектов. Рыбалка занимает огромное место в жизни наших граждан, но сейчас мы фактически лишены права на бесплатную рыбалку! Почему? Кто дал право резать по живому наши водоемы, на которых росли многие поколения наших предков? Почему один чиновник имеет право перевернуть весь уклад жизни миллионов наших сограждан? Почему старичок, живущий у реки, не может теперь выйти на воду и поймать рыбу, чтобы прокормить себя и свою старуху? Кто ответит за такие антинародные законы?*

*После Вашей встречи с господином Крайним у меня возникло больше вопросов, чем ответов.*

*Уважаемый Владимир Владимирович, надеюсь на Ваше вдумчивое понимание проблемы.*

*С уважением, Владимир»* [Письмо в защиту бесплатной рыбалки].

Говоря об особенностях современных публицистических текстов, Н. С. Болотнова замечает, что в них ярко выражена «регулятивная функция, связанная с доминированием экспрессии над стандартом и обусловленная возрастанием роли текстовой модальности и прагматичности». Из регулятивных средств, применяемых в текстах, автор выделяет активизацию разговорно-просторечных единиц разных уровней и заимствований, а из регулятивных структур – нестандартность развертывания текста, широкое распространение иронии, сарказма, ёрничества, деидеологизации [Болотнова 2011, с. 367-368].

Думаем, именно эта тенденция проявляется в анализируемых письмах, поскольку содержание этих посланий демонстрирует их прагматическую цель. Разумеется, среди ПЗ есть и такие, в которых неукоснительно соблюдаются нормы официальной речи, но их число невелико.

В качестве важной составляющей своего рассуждения большинство авторов используют **прогноз** или **указание на перспективу**. Они прослеживают зависимость между возможным развитием событий и предполагаемыми последствиями. Как правило, прогнозы тревожные или пугающие. Чаще всего перед формулировкой цели письма высказываются предположения о том, что если дело и дальше будет развиваться подобным образом, то

- ожидаемые результаты дела не будут достигнуты (44,45%):

*«Без их поддержки нам не осуществить не только программу модернизации, но и любое наше действие будет подвергнуто сомнению»;*

*«Для надежды, что положительного результата в православном воспитании не было 1000 лет, а вот сейчас вдруг он внезапно появится, – оснований слишком мало, чтобы говорить об этом серьезно»,*

- пострадает само дело (сам объект) вплоть до его бесследного уничтожения (29,5%):

*«Если городские власти будут и дальше идти на поводу у инвесторов, мы потеряем старую Москву безвозвратно»;*

*«Нам всем ясно, что если Александра Евгеньевича отстранят от работы – это конец»,*

- участникам конфликта будут грозить финансовые, экологические и другие ресурсные потери (9,5%):

*«Новый объект увеличит нагрузку на и без того перегруженные транспортные магистрали. Масштабное новое строительство и процедура сноса существующего здания нанесут ощутимый удар по городской экологии»,*

- пострадает имидж человека или организации (10%):

*«У вас не остается третьего пути – молчание невыгодно скажется на вашей репутации»;*

*«Если нас действительно лишат исторического здания в центре Москвы, несомненно, **позиции РХТУ пошатнутся, и он потеряет свою престижность**»;*

*«Вы не можете не отдавать себе отчета, что реализация проекта... может привести к **исключению Московского Кремля из списка Всемирного наследия ЮНЕСКО** и останется **несмываемым пятном на Вашем имени**»,*

- будет возможен всплеск общественного возмущения (6,5%):

*«Население дачных поселков уже **обсуждает варианты** перекрытия Ленинградского шоссе и другие **акции неповиновения** с целью привлечь внимание властей всех уровней к нашим проблемам»;*

*«... должностные лица правоохранительных органов, вставшие на путь подавления возрождающегося русского национального сознания, должны быть готовы нести ответственность за **возможный взрыв народного негодования**».*

Иногда авторы просто говорят о возможных неприятностях, не уточняя, что имеется в виду (21%):

*«Дискредитация федерального органа исполнительной власти может повлечь за собой **негативные последствия**»;*

*«Такие действия **ни к чему хорошему привести не могут и не приведут**»;*

*«Последствия этого **могут быть весьма печальными**».*

Гораздо реже (10,9%) встречаются позитивные прогнозы возможного развития событий:

*«Отказавшись от своих коммерческих интересов, ... вы **восстановите доброе имя** своего издательства. Мы надеемся на Ваше благоразумие».*

По признаку существенности отображаемого свойства эти предложения выражают суждения возможности. В грамматическом отношении такие конструкции однотипны: обычно это условие, выраженное или придаточной частью сложноподчиненного предложения с союзом *если*, или деепричастным оборотом:

*«Если бы каждый начал заниматься Фалуньгун, наша страна получила бы только **пользу**»; «Мы считаем, что АРСС **укрепит** свой моральный и эстетический **авторитет**, выступив в защиту творческих прав писателя».*

Эти примеры показывают, что воздействие на разум адресата через отрицательные образы признается более действенным. Рассуждения о причине такого выбора находим в работе Н. Д. Арутюновой «О стыде и совести» [Арутюнова 2000, с. 68]: «Этика совести ведет к законодательной деятельности, предусматривающей возмездие. Этика доброй воли – к благотворительной... Теории первого типа внушают человеку страх Божий, вторые – веру в свою добрую природу. Первые обещают ему спасение через раскаяние, покаяние и страдание, вторые – через добрые дела... Эти теории не противоречат друг другу. Они взаимодополнительны. Их различает расстановка акцентов и выбор центрального понятия».

Анализ соответствующих фрагментов писем показывает, что их авторам ближе первая теория: апеллирование к чувству стыда, к совести собеседника. Указание на возможность исправления ситуации через добрые поступки, видимо, кажется менее перспективным занятием. Может, причину этого следует искать в том, что, «попадая в публицистическую сферу, письмо перестает быть просто средством общения и приобретает новое звучание, что выражается в категории социальной оценочности. Письмо становится новым жанром публицистики, имеющим форму личной переписки, но адресованным массовому читателю» [Болотнова 2011, с. 449]. При таких обстоятельствах оценочность приобретает особую силу и – как следствие – возможность воздействия на адресата. Видимо, в сознании адресантов писем содержится убеждение, что публично высказанный положительный прогноз не будет таким стимулом к действию, каким может стать угроза.

В той же работе Н. Д. Арутюновой говорится, что для русского нравственного сознания понятие совести является ключевым. Нравственность преимущественно ограничительного типа потому выражена более богато и разнообразно, что «язык склонен скорее обвинять человека, чем подчеркивать его соответствие норме» [Арутюнова 2000, с.68]. Подтверждение этой мысли мы находим в ПЗ. В среднем, указания на грозящие неприятности встречаются намного чаще, чем мечты о благоприятном исходе событий.

Заметим, что в письмах, где авторы одновременно являются и защитниками, и объектами защиты, прогноз событий не рассматривается как аргумент.

Таблица 5

### Прогнозирование событий

	<i>Защита личности</i>	<i>Защита групповых интересов</i>	<i>Защита культуры</i>	<i>Защита природы и здоровья</i>	<b>Средний показатель</b>
Ресурсные потери		10%	28%		9,5%
Угроза результатам дела	69,9%	58,7%	24,6%	20,6%	44,45%
Угроза здоровью и существованию	13,3%		34,1%	70,6%	29,5%
Угроза репутации		35,1%	5,2%		10,9%
Протестные выступления	3,3%	20,5%		2,5%	6,5%
Положительный исход	13,3%	14,9%	8,1%	7,6%	10,9%

Как видим, авторы тех писем, в которых речь идет о защите отдельных личностей или интересов группы лиц, больше всего опасаются за исход дела. Защитники объектов культуры и природы озабочены тем, что под угрозой находится само существование объекта. Эти опасения выражаются как языком официального стиля, так и в более свободной форме: с включением маркированной лексики и разговорных конструкций:

*«Значительное время уйдет на создание аппарата. За это время реорганизации будет разрушена налаженная структура помощи детям»;*

*«Подобные действия ведут к развалу Балтийского флота. А значит, под угрозу ставится существование обороноспособности страны»;*

*«Понятно, что в этой стране «дорога через Химкинский лес» будет проходить только через Химкинский лес, и «Охта-центр» построят там, где это нужно «Газпрому»;*

*«В Москве, как и по всей России, скоро не останется и одного свободного от чиновников предпринимателя»;*

*«Чиновничья имитация полезной деятельности добьет российскую науку»;*

*«Общество просто не сможет нормально существовать».*

Примечательно, что в этой композиционной части писем практически не встречается иронических или сатирических оценок, которыми отмечены характеристики оппонентов. В прогнозах слышна тревога, иногда – отчаяние автора. Возвращение к строгости стиля необходимо адресантам для логичного перехода к цели послания.

### **2.2.5 Формулировка цели письма**

Как правило, письмо заканчивается словами, в которых автор обращается к адресату с определенным намерением. В редких случаях письмо представляет собой всего лишь выражение эмоций по поводу какого-либо факта действительности (*«Я хотел бы выразить свое решительное несогласие с планами по выселению института философии РАН из здания по адресу...»*). В подавляющем большинстве письма в защиту – это аргументированные просьбы, требования, предложения, призывы, пожелания, рекомендации и так далее, выраженные соответствующими перформативными глаголами.

Как следует из полученных данных (см. Приложение 1, Таблица 3), наиболее разнообразные намерения демонстрируют письма в защиту отдельной личности (это и самая многочисленная группа писем). Из всех выделенных форм воздействия на адресата только протест не предписывает ему конкретных

действий. Точнее, протест указывает на то, что действия противной стороны должны быть изменены, но их детализацию авторы писем не обозначают, тогда как требования и просьбы звучат весьма конкретно. Основная доля во всех письмах приходится на просьбы, но и на этом фоне выделяются письма в защиту природы – там самое высокое число просьб (57,8%) и самое низкое число требований (6,3%). Мы уже говорили выше, что тональность этих писем отличается большей выдержанностью, вежливостью, что проявилось и в данном аспекте.

Просьбы выражаются в трех типах формулировок. Первый тип носит самый общий характер, адресату предлагают только пристальнее посмотреть на сложившуюся ситуацию, а дальнейший порядок действий чаще всего не обсуждается: «обратить внимание», «серьезно отнестись к проблеме», «разобраться в ситуации», «принять к особому вниманию» – 27%.

*«Не так давно я поняла, что национальный лидер не особенно в этом виноват, и хочу выступить в его защиту. И самое главное - чтобы вы, прочтя мое письмо, как и я, взяли бы его под свою защиту. И - самое главное - разобрались бы с теми, кто на самом деле виноват»;*

*«Просим Вас тщательным образом **разобраться** в ситуации, которая сложилась в Ленинском суде Луганска».*

Второй тип формулировок касается конкретных действий, которые автор подсказывает адресату: «привлечь к работе», «дать возможность», «дать указание», «содействовать» и т.п. – 45,5%.

*«Просим Вас **остановить передачу территории горы Клементьева в сельскохозяйственное использование**»;*

*«Просим **не расформировывать** Рябовский детский дом, потому что это именно то учреждение, где дети-сироты живут в условиях, максимально приближенных к семейным».*

Наконец, просьбы третьего типа касаются законотворчества и обязанностей вышестоящих инстанций гарантировать соблюдение закона: «разработать законопроект», «уберечь правосудие от ошибки», «защитить право на ...», «использовать право помилования» и т.п. – 27,5%.

*«Прошу Вас защитить мое конституционное право на свободу совести, гарантированное мне Статьей 28 Конституции РФ»;*

*«Мы просим Вас использовать имеющееся у Вас по Конституции право помилования»;*

*«Мы обращаемся к Вам с просьбой защитить русский язык от недальновидной политики местных властей и принять меры для придания ему подобающего статуса. Наша единственная надежда сейчас только на Вас, гаранта Конституции Российской Федерации».*

Часто встречаются письма, в которых авторы соединяют общие и конкретные формулировки просьб:

*«Обращаемся к Вам как к гаранту Конституции РФ, защитить конституционные права Бозиной Л.Н., и в её лице - всех граждан РФ, нарушенные ведущим программы «Человек и Закон». Также просим Вас содействовать тому, чтобы ведущего программы «Человек и Закон» сняли с должности ведущего без права занимать её в дальнейшем».*

Словосочетание «обратить внимание» встречается в предикативных группах только в соседстве с глаголом «просить». В требованиях, призывах, рекомендациях этот оборот речи не используется.

Небольшая часть писем (6,5%) содержит намерение автора, выраженное в форме императива: *«дайте команду прекратить»;* *«помогите, иначе...»;* *«остановите расправу»;* *«отпустите».* Чаще всего такая форма обращения к адресату встречается в письмах в защиту личности.

У форм повелительного наклонения лингвистами выделяются следующие значения: простое побуждение, шутливо-ироническое побуждение, категорическое приказание, угроза, команда, запрещение, позволение, пожелание, призыв, наказ, совет, предостережение, просьба и мольба [Шанский, Тихонов, 1981, с. 208-210]. Хотя в директивах интенция обозначается не всегда точно, очевидно, что ее характер более жесткий, чем бывает в просьбах. Он близок призывам, приказам или даже ультиматумам, о чем свидетельствует и графика писем.

*«Родители, объединяйтесь! Создавайте свою общественную организацию и обращайтесь в органы исполнительной власти, настаивайте на участии*

*общественности в работе КДН и межведомственных рейдах по «неблагополучным» семьям, при отказе – пишите (идите) выше. Не бойтесь, главные чиновники – выборные и обязаны действовать в интересах избирателей. Не просите – требуйте! Вместе мы защитим наших детей!»*

*«Виктор Николаевич, не откладывайте дело в долгий ящик! Будьте гуманны!!! В Ваших силах подарить архангельским собакам надежный кров! Мы все Вас просим об этом!!!»*

*«Давайте не допустим, чтобы слова из нового образовательного госстандарта о том, что выпускник должен демонстрировать «готовность и стремление к совершенствованию и развитию общества на принципах гуманизма, свободы и демократии», стали пустым звуком!»*

*«Помогите, иначе сложное и редкое производство может быть уничтожено».*

*«Поддержите наше обращение! Пусть именно Ваш голос будет решающим!»*

*«НЕМЕДЛЕННО откройте трамвай через мост Патона!»*

Стоит особо сказать, что часто авторы отказываются от формулировки своего намерения и скрывают его за косвенными указаниями на желаемое действие (26,6%). Это осуществляется через фразы типа «*O* + *безлично-предикативное слово* + *инф.*», «*(S)* + *безлично-предикативное слово* + *инф.*» где *O* – объект, на который направлено внимание, а *S* – субъект действия.

*«Эту проблему надо решать»;*

*«Нельзя оставлять семьи без альтернативы»;*

*«Следует предпринять шаги»;*

*«Власть должна реагировать на грозную реальность»;*

*«Нужно отменить это необдуманное решение. Надо докричаться до самого верха»;*

*«Власть не может оставаться в стороне».*

Частотность употребления безлично-предикативных слов и безличных глаголов с модальным значением в данных конструкциях такова: *нельзя, невозможно, недопустимо* – 26%; *можно* – 25%; *надо, нужно, необходимо, следует, требуется* – 27%. Подсчет данных показывает, что нет выраженного перевеса в сторону какой-либо модально-волевой характеристики.

К требованиям и косвенным указаниям на желаемые действия адресата больше всего тяготеют авторы писем в защиту групповых интересов (20% и 44,1%). Формулировки требований в их речи звучат строго и официально:

*«В связи с изложенным **требуем прекратить беззаконие, восстановить делегирование** домена, **строго наказать провинившихся следователей и привлечь их к уголовной ответственности, а также расследовать предполагаемый коррупционный характер совершенных ими указанных действий**»;*

*«Мы **требуем от правительства РФ поддерживать престиж** нашей страны на международной арене и **всегда реагировать на подобного рода выпады**»;*

*«Мы **требуем прекращения уголовного дела, принесения извинений** причастными к нему официальными лицами, **компенсации** ученым нанесенного им **морального ущерба и возвращения** всех изъятых на обысках документов и материалов».*

Косвенные указания на ожидаемые действия у защитников групповых интересов выражены иначе, более мягко. В них звучат названные выше три типа формулировок, характерные для просьб:

*«Надеюсь на ваше **вдумчивое понимание проблемы**»;*

*«Но для этого **власти должны научиться слушать мнение общества и наполнять властные структуры** не бизнесменами-бюрократами и девицами из «Плейбоя», а **мыслящими, патриотически настроенными людьми**»;*

*«**Бороться с этим можно было бы путем более жесткого контроля, а не тотального запрета**»;*

*«Мы полагаем, что только **контроль общественных организаций ... способен изменить ситуацию к лучшему**».*

Как было сказано выше, в этих письмах противная сторона в основном характеризуется как нарушитель закона. Видимо, это обстоятельство диктует особый выбор речевых средств.

### 2.3 Использование речевых стратегий и тактик в письмах

Письма, о которых идет речь, имеют авторские стилистические отличия. Также они различаются выбором аргументов и тактик для стратегий, с помощью которых автор воздействует на своего адресата. Тем не менее можно увидеть общие тенденции в использовании тех или иных стратегий в композиционных частях писем.

О. С. Иссерс, исследуя процесс коммуникации, выделяет основные и вспомогательные речевые стратегии (далее – РС). Основные, или семантические, РС – это *дискредитация, убеждение, просьба и уговор*. К вспомогательным стратегиям относятся прагматические (*комплимент, самопрезентация*), диалоговые (*контроль над инициативой*) и риторические (*реклама*) [Иссерс 2008, с.100]. В дальнейшей части исследования мы используем именно эту классификацию.

В каждой стратегии применяется набор тактик, выбор которых зависит от цели речевого воздействия, особенностей предстоящего разговора, позиций сторон в диалоге, установки на тип общения, перлокутивных эффектов, последовательности коммуникативных ходов и выбора языковых ресурсов. В материале, который мы исследуем, присутствуют все РС, даже диалоговая, хотя ПЗ по своему характеру – это монолог. Основную роль в письменных посланиях играют семантические стратегии, опирающиеся на логику и чувства адресата, к которым автор письма прокладывает дорогу через разнообразную аргументацию.

Указанные РС соотносятся с композиционными частями письма в защиту следующим образом:

## Использование речевых стратегий в композиционных частях писем

Стратегии Части письма	Семантические			Прагматические		Риторические
	Убеждение	Уговор	Просьба	Дискредитация	Комплимент	Самопрезентация
Обращение и подпись					X	X
Самопрезентация						X
Характеристика объекта защиты	X					X
Характеристика противной стороны	X			X		X
Прогноз развития событий	X	X			X	X
Формулировка цели письма	X	X	X		X	X

В таблицу не включена диалоговая стратегия, поскольку ее выражение в письмах в защиту носит искусственный характер: авторы иногда пробуют представить возможную реакцию своего адресата на ту или иную фразу и ответить на нее:

*«Уважаемая Наталья Дмитриевна Солженицына! Все понимаю, изучение произведений Александра Исаевича в школе вопрос архиважный, но не менее архиважен вопрос, куда мы пойдем дальше. Позволю себе наглость просить: от имени всех, кто получал срока за хранение произведений Вашего мужа, скажите свое слово о происходящем. Жить не по лжи – ведь так звучал один из основных тезисов Александра Солженицына?»;*

*«Издrevле на Руси была примета: тот хозяин хорош, у кого на крыше сосулек нет, снег не топится, крыша тепло держит, хозяин теплом дорожит, экономит. Вы об этом не знали? Просто изолируйте крыши, и не будет течь»;*

*«Уважаемый Дмитрий Анатольевич. Я в курсе, что суды у нас в стране независимая инстанция. Но я уверена, что Вашей волей вполне возможно вернуть маму детям... Я понимаю, что это очень наивно. И все-таки: пожалуйста, сделайте это»;*

*«К чему я все это излагаю? Да к тому, что хотелось бы узнать, а есть ли прецеденты того, что виновными в аварии хотя бы раз посчитали лиц, отвечающих за состояние дорог, а не несчастных водителей?»*

Поскольку это все-таки не обмен репликами в дискурсе, а лишь представление о нем, мы исключим из анализа данную стратегию. Далее мы рассмотрим, как проявляются РС в различных композиционных частях письма.

### **2.3.1 Убеждение и уговор**

В «Новом объяснительном словаре синонимов русского языка» под редакцией Ю.Д. Апресяна (далее – НОССРЯ) значение слова «убеждать» описывается следующим образом: *человек X, считая или зная, что человек Y считает P не истинным или сомневается в его истинности, и желая, чтобы Y считал, что P истинно, говорит Y-у о P то, что может заставить Y-а так считать.* [НОССРЯ 2003, с.1172]

Целью речевого акта в этом случае становится изменение ментального состояния (какого-либо мнения) адресата; в фокусе внимания находится адресат, которого говорящий может убеждать как в истинных, так и в ложных тезисах. При этом темы обсуждения могут быть и бытовыми, и философскими, мировоззренческими. Предмет высказывания входит в личную сферу адресата, а доводами могут быть любые утверждения, из которых следует правдоподобность P. Далее автор словарной статьи М. Я. Гловинская указывает: «Поскольку каждому человеку дорого собственное мнение и он не хочет с ним расставаться,

... адресат становится оппонентом субъекта, и последнему приходится прилагать усилия, чтобы преодолеть его сопротивление. С этой целью субъект приводит не только развернутую аргументацию в пользу своей точки зрения, при этом не обязательно строго фактическую, но пытается воздействовать и на эмоции адресата» [там же, с.1173].

Аргументативная тактика – это основа любого убеждения. Удачно подобранные факты в защиту определенного мнения могут оказать на слушающего сильное воздействие и будут способствовать достижению цели говорящего. Выстроенная по этим правилам речь включает в себя элементы, предполагающие эмоциональный и рациональный отклик воспринимающей стороны. Эти элементы взаимосвязаны: рациональные доводы вызывают соответствующие эмоции. При этом говорящему нужно контролировать процесс своей речи, чтобы вызванные у собеседника эмоции соответствовали ожиданиям. «Адресаты интерпретируют содержание текста, исходя из собственных установок, жизненного опыта, влияния предшествующих текстов, поэтому реакция ... достаточно часто бывает неожиданной, непредсказуемой для автора» [Лапшова 2001, с.2]. Авторам ПЗ доступно лишь предположение о возможной реакции адресата на их обращение, поэтому контролировать эмоциональный фон получателей писем они не могут. Следовательно, автору нужно привести аргументы, которые могли бы быть истолкованы как можно ближе к тому смыслу, какой вкладывает в них он сам.

В работе Ю. И. Левина «От синтаксиса к смыслу и далее» рассматриваются все существующие варианты взаимодействий говорящего и слушающего, при котором каждая из сторон осознаёт или не осознаёт *возможность варьирования языковых выражений в процессе общения* [Левин 1998, с. 396]. Результат взаимодействия коммуникантов при тех или иных условиях можно представить в следующем схематичном виде.

**Взаимодействие говорящего и слушающего**

	<b>Говорящий осознает возможность</b>	<b>Говорящий не осознает возможности</b>
<b>Слушающий осознает возможность</b>	Анализ обеими сторонами речевых стратегий в диалоге (речевое противоборство)	Слушающий исследует маркёры установок говорящего (анализ поведения собеседника)
<b>Слушающий не осознает возможности</b>	Осуществление власти говорящего (речевое воздействие)	

Если применить эти результаты к нашему материалу, то обнаружится следующее. Автор письма в защиту предполагает получить от своего адресата ответ не в виде текста, а в виде некоего действия, к которому он (автор) его склоняет. Переход слова в дело – это основание, которое позволит считать диалог конструктивным. Адресат послания присутствует в процессе коммуникации лишь умозрительно, но его личность даже дистанционно может влиять на выбор речевых средств и выбор тактики коммуникативного поведения адресанта. Однако это не активное воздействие, следовательно, в каком-то смысле письмо в защиту демонстрирует полную власть говорящего (адресанта) над слушающим (адресатом). Выбор речевых средств зависит от многих причин, в частности от того, насколько активно адресант стремится воздействовать через своё письмо на поведение собеседника. В то же время, попав в руки адресата, письмо утрачивает какую бы то ни было возможность варьирования, и теперь уже у говорящего (адресанта) нет возможности что-либо добавить или прояснить. Адресат послания читает текст и «считывает» его смысл со слов-маркёров. При этом, конечно, возможно расхождение в понимании одних и тех же слов (фактов) разными людьми. Расхождение в интерпретации текста обусловлено как лингвистическими, так и экстралингвистическими факторами: различным

пониманием языковых единиц, уровнем образования собеседников, ценностными установками, соотношением социальных статусов говорящего и слушающего, их психологическим состоянием, соотношением текста с более широким дискурсом, мотивацией к коммуникации и так далее. Если установки говорящего и слушающего совпадают, а их коммуникативные намерения не вступают в противоречие, то стремление одной стороны воздействовать на собеседника встречает ответное желание другой стороны присоединиться к высказанному собеседником мнению. В противном случае между коммуникантами возникают антагонистические отношения, когда попытка повлиять на собеседника наталкивается на его столь же сильное желание защититься от этого воздействия. Учитывая этот момент, авторы писем стремятся наполнить свои тексты самыми убедительными доводами.

Убеждение предполагает выполнение нескольких условий [Паршина 2007, с.116]:

- у адресата должна быть *возможность* по собственной воле принять то или иное решение;
- действие, которое, как ожидается, совершит адресат в результате акта убеждения, должно рассматриваться им как *благоприятное для него самого*.

Письма в защиту содержат аргументы, которые в большинстве своём являются рациональными. Авторы книг по психологии общения дают многочисленные советы тем, кто хочет сделать свою речь более убедительной. В известной книге Рудольфа Вердербера «Психология общения» [Вердербер 2006, с.379] находим описание трёх распространенных схем (методов) убеждающей речи. Первая схема – *метод линейного изложения рациональных доводов* (когда второй по силе довод помещается в начало цепочки, самый сильный – в конец, остальные располагаются между ними). Вторая схема – *метод сравнительных достоинств* (убеждение в том, что новое предложение значительно лучше того, что делается в этом направлении сейчас). *Метод мотивации* соединяет в себе решение проблемы и мотивацию слушателей (они получают наглядное представление о том, в чем заключена их выгода). Не можем утверждать, что

авторы писем при их составлении руководствовались инструкциями психологов, но указанные схемы убеждающей речи присутствуют в описании конфликтных ситуаций, в характеристиках противодействующих сторон, в прогнозировании событий и формулировке цели послания. Например:

*«Появление в этот день «праздничных портретов» одного из величайших преступников 20-го века... вызовет острую негативную реакцию и отнюдь не только со стороны репрессированных и их родственников (первый довод). Тысячи москвичей в День Победы будут вынуждены смотреть на портреты убийцы их отцов и дедов. Разумеется, многие не смирятся с прославлением палача (второй довод). Внимание общества будет привлечено в День Победы не к ветеранам, её завоевавшим, а к портретам диктатора, и повлечёт за собой противостояние в самых непредсказуемых формах» (самый сильный довод в методе линейного изложения).*

*«В течение вот уже двух лет противники его руководства непрерывно пророчат нам, что скоро в городе всё погибнет, нам отключат свет, воду и тепло, город утонет в грязи и долгах и так далее. Однако этого не произошло... Благодаря приходу в администрацию города человека открытого, демократичного, благодаря открытости новой администрации, люди стали разбираться в запутанных хитросплетениях по вопросу компетенции мэра» (метод сравнительных достоинств).*

*«Некоторые родители не понимают, что школа – это не коллектив нанятых лакеев, не ресторан или магазин, а учебное заведение, где нужно много трудиться и правильно себя вести – только так появляются знания у детей»; «Надеемся, что Вы примете правильное решение, от Вас зависит судьба бесценных сокровищ, собранных многими поколениями рязанцев. Музейщики тоже Ваши избиратели» (метод мотивации).*

О. Н. Паршина разделяет стратегию убеждения на аргументативную и агитационную, выделяя в аргументативной стратегии следующие тактики: сопоставительный (контрастивный) анализ, указание на перспективу, обоснованные оценки, иллюстрирование [Паршина 2007, с. 110]. По сути, это иное

членение указанных выше методов, а расхождение в терминологии, на наш взгляд, не играет особой роли. Эти тактики используются не только в стратегии убеждения, но и в стратегии дискредитации.

В тактике *сопоставительного анализа* чаще всего используются темпоральные или локальные характеристики (сравнение показателей во времени или в пространстве). В исследованных текстах эта тактика часто встречается в описании сути конфликта:

*«Никто не спорит с неизбежностью строительства и освоения новых территорий. Но одно дело, когда осваиваются необжитые пустынные территории, и другое дело – когда под строительство вырубаются многолетние леса»;*

*«Следует отметить, что волк внесен в Европейский Красный список, Международную Красную книгу, охраняется Бернской конвенцией. Республика Беларусь осталась одной из немногих европейских стран, не присоединившихся к этой конвенции, страной, где вместо охраны и научно обоснованного регулирования фактически ведется истребление волка всеми способами и орудиями без ограничения срока»;*

*«Даже Северная Ирландия от специализированных судов над экстремистами сейчас постепенно возвращается к суду с участием присяжных... Между тем профессиональные судьи в России попадают под гипноз «правоохранительных органов», особенно по государственным делам»;*

*«Мы надеялись, что вступивший в силу закон ... изменит ситуацию. Однако, приведя детей в школу 1 сентября, мы увидели, что ничего не изменилось».*

Также эта тактика используется при характеристике персонажей, участников конфликта или в самопрезентации. В этом случае сопоставление проходит по линии характера или личных качеств персонажа:

*«Я не юрист, в отличие от Вас, Дмитрий Анатольевич; именно поэтому не имею права комментировать сам процесс: не будет обоснованных аргументов, а на начитанности и личных впечатлениях далеко не уедешь. Мои аргументы как*

*раз личного характера. Я просто – за своих. Своих ведь не бросают, несмотря ни на что?»*

*«... знаю Ирека Муртазина как человека кристальной честности, высокой гражданской ответственности и исключительно высоких моральных качеств. Но даже избегая личных оценок, хочу заметить, что решение суда мне представляется просто абсурдным с юридической точки зрения и сильно роняющим репутацию власти в глазах населения».*

Тактика указания на перспективу используется в прогнозировании, к которому прибегают авторы большинства писем.

*«Если снесут этот лесок, ширина которого не очень-то большая, то стройка блокирует подъезд к домам, бесконечный шум в десяти метрах от окна не даст покоя, а ведь среди жителей есть и молодые семьи, планирующие обзавестись потомством».*

Мы говорили выше, что в прогнозах авторы писем рисуют негативные образы намного чаще, чем позитивные. Использование позитивных примеров – признак тактики уговора. Уговаривание, по мнению составителей НОССРЯ, – это *некатегорическое побуждение к действию, не требующее его обязательного выполнения и допускающее возражение адресата или его полемику с субъектом* [НОССРЯ 2003, с.370]. Уговаривание – сложное действие, состоящее из нескольких более простых актов, в процессе которых адресату предлагаются новые аргументы в пользу высказанной просьбы. Глагол *уговаривать* и его синонимы *убеждать, уламывать* предполагают внутреннее сопротивление адресата и попытку субъекта сломить это сопротивление. Однако если убеждение предполагает воздействие на разум и эмоции, то уговаривание нацелено, скорее, именно на разум адресата. В таких случаях адресант, обращаясь к собеседнику, не пытается его запугать или ввести в смятение, не демонстрирует свою силу – он обращается к собеседнику как к единомышленнику, с которым возникли временные разногласия:

*«Уровень цивилизованности государства оценивается во многом на основании того, как оно относится к деятелям культуры. Искусство не может*

*быть демократическим, либеральным, коммунистическим, политкорректным – оно оценивается по иным признакам. Оно вообще живет по иным законам. Россия не сможет стать великой державой до тех пор, пока она не научится ценить своих гениев и своих героев».*

М. Крекель классифицирует речевые акты по трем признакам: 1) ориентация на говорящего либо на слушающего, 2) ориентация на когнитивную, интерактивную или акциональную сферу, 3) ориентация на настоящее, прошлое или будущее. [Krackel 1981, с. 188]. Наше исследование показывает, что и убеждения, и уговоры ориентированы на слушающего (адресата), на акциональную сферу общения, на будущее.

Тактика *обоснованных оценок* играет важную роль, поскольку только такие оценки могут быть приняты в серьезном разговоре как аргумент. Авторы писем в защиту чаще всего используют рациональные оценки нормативного характера: *правильно, так не бывает, лучше всего, это высокий результат* и так далее. Эмотивность оценкам придает использование разговорных слов или языковых образных средств: *ложится тяжким бременем, до сих пор чинятся препятствия, заводит свару, дикая практика, все круги ада* и подобных.

Оценка, как правило, сопровождается аргументацией, которая или предшествует оценке, или следует за ней как обоснование:

*«Имеются серьезные основания полагать, что **непрофессионализм и грубость**, которыми сопровождались указанные следственные действия, **имеют своим объяснением заказной характер уголовного дела**».*

*«Со дня убийства В. Листьева прошло 15 лет. Анна Политковская была убита 4 года назад. Редактор «Химкинской правды» Михаил Бекетов был изувечен в ноябре позапрошлого года. Эти преступления не раскрыты до сих пор. Выходит, что **журналист в России – мишень легкая, эффектная и совершенно безопасная**»;*

*«Мы думаем, что **чести и достоинству родителей детей-инвалидов нанесен урон** высказываниями типа «абсолютное большинство нормальных*

*людей сдает бракованных детей государству, они сумасшедшие, эти молодые мамки».*

В этой тактике используется также прием контраста положительной и отрицательной оценок. Положительная оценка при этом может быть как в препозиции (А хорошо, а Б плохо), так и в постпозиции (Б плохо, а А хорошо):

*«Мужество и подвиги людей, защищавших родину в годы войны, были и остаются **духовным наследием** всего народа. Попытка переписать это наследие на имя Сталина – не что иное как **мародерство**»;*

*«Мне стыдно смотреть в глаза иностранных туристов, которые, спотыкаясь и падая, преодолевают центральные улицы города, **как на войне**. А ведь они приехали в **«культурную столицу России**».*

Сравнение положительных и отрицательных характеристик иногда подается авторами в ироническом или саркастическом тоне:

*«Европейские страны борются за право принимать у себя Чемпионат Европы. Получив такое право, **европейцы** проводят одно из важнейших событий спортивной и культурной жизни страны **на высочайшем уровне**. В Украине же, в ходе подготовки к такому событию, наряду с другими мероприятиями, набирает обороты **программа по очистке города от животных**, которые оказались на улице по вине человека»;*

*«**Власть**, которая **разрешила** трем тысячам семей **отдыхать на берегу Волги**, превысила свои полномочия. А **чиновники-мерзавцы**, которые **топчут в грязь Конституцию и Водный кодекс России**, своих полномочий не превышают»;*

*«Мы благодарны Вам за то, что Ваши заместители и министры помогли нам увидеть истинное **мелочное и продажное лицо** избранных при нашем попустительстве **депутатов**. Мы искренне благодарны Вам за то, что окружающие Вас **«специалисты»** надолго избавили нас от возможной ошибки в дальнейшем **доверять им судьбу нашего любимого города!**»*

Тактика иллюстрирования опирается на реальные факты (упоминание произошедшего события с включением статистических данных, конкретных имен, названий и так далее) и примеры (одно из ряда похожих событий,

подтверждающих высказанную мысль). При этом фактами и примерами, как мы уже говорили, могут быть ссылки на международный и исторический опыт, цитаты из высказываний авторитетных людей, а также пословицы, афоризмы, неоспоримые утверждения:

*«Результатом сокращения объемов преподавания русского языка и литературы стало резкое падение грамотности учащихся Республики Татарстан. Это подтверждается результатами ЕГЭ 2009 года – экзамен по русскому языку в РТ не сдали 5,6% от общего количества выпускников, в то время как в среднем по России – 2,4%»;*

*«Неужели ничему не научил горький опыт Василя Быкова? Один из лучших прозаиков бывшего СССР, защищавший свою родину с оружием в руках, был вынужден провести столько лет вне её».*

Факты могут быть противопоставлены или выстроены по принципу градации:

*«Божественное Око красуется на иконе Кирилла и Мефодия (XIII век), да и на других старинных иконах можно видеть этот символ. В Санкт-Петербурге в орнаменте Казанского собора и других храмов тоже есть этот символ. Неужели русские иконописцы XIII-XIV веков тоже были масонами и использовали сатанинскую символику?»;*

*«История знает много случаев, когда новые технологии не вписывались в рамки законодательства и осуждались. Во времена инквизиции были запрещены патологоанатомия и астрономические наблюдения. Феодальные правила дорожного движения («повозка крестьянина уступает дорогу лошади дворянина») с появлением автомобиля оказались непригодны. Сегодня мы наблюдаем спор: что же важнее для общества – технологии, дающие свободу информации, или права интеллектуальной собственности, действующие по шаблонам прошлого века».*

Как видно уже из этих примеров, использование перечисленных тактик сопровождается риторическими приемами: восклицаниями, вопросами, повторами, инверсией и др. Довольно часто для выразительности речи

используются частицы «*неужели*», «*разве*», кроме вопроса, выражающие сомнение, недоверие, удивление [Словарь русского языка 1999, т. 2, с. 448], и вводные конструкции.

Произведенный подсчет показал, что адресантами ПЗ чаще применяется тактика обоснованных оценок (встречается в 62% писем), на втором месте – тактика иллюстрирования (39,6%), немного реже встречается тактика указания на перспективу (31%) и сопоставительный анализ (26%).

Стоит заметить, что различные тактики обычно бывают тесно связаны. Собственно говоря, трудно найти пример сопоставления, лишенный оценки, или тактику иллюстрирования без сопоставления. Осознавая некоторую условность деления, мы опирались при подсчёте примеров на приоритетную тактику, на ведущий приём в отдельном отрывке письма.

### 2.3.2 Просьба

В СЕ *просьба* толкуется как «обращение к кому-нибудь, склоняющее кого-нибудь удовлетворить какие-нибудь нужды, исполнить какое-нибудь желание того, кто просит». Словарь синонимов ставит это слово в один ряд со словами *прошение, настояние, воззвание, челобитная, ходатайство, петиция; искательство, упрашивание; молитва; запрос, представление, требование, заявка, заявление, обращение; мольба, заклинание*. Как видим, просьбой называется и речевое действие, и его материальное воплощение в виде написанного текста. При этом слова «требование», «заявка», «ходатайство» и подобные являются скорее гипонимами по отношению к слову «просьба» в значении письменного текста и обозначают стилистические и формальные различия документов.

В НОССРЯ предлагается следующее толкование слова «просьба»: *X говорит Y-у, что он хочет, чтобы Y сделал P. X говорит это таким образом, что Y понимает, что X не считает, что Y должен сделать P* [НОССРЯ 2003, с.882].

Стратегия просьбы проявляется в финальной части писем, когда авторы формулируют цель своего послания. Самым частотным глаголом в таких формулировках является глагол «просить». Он употребляется в 38, 7% писем. Далее (по мере убывания случаев употребления) идут глаголы «требовать», «предлагать», «призывать», «желать», «протестовать», «рекомендовать», «предупреждать», «напоминать», «настаивать».

В формулировке цели обращения перформативный глагол «просить» включается в структуру «Личное мест. + перформативный глагол + имя адресата + основная пропозиция», в которой первые три компонента называются прагматической рамкой [Кронгауз 2005, с.253]. Основная пропозиция выражена объектными инфинитивами, содержащими суть просьбы. При этом объектные инфинитивы являются компонентами двойной связи: они примыкают к перформативному глаголу и управляют именем. Как уже было сказано выше, это такие конструкции, как

1. разобраться в происходящем, рассмотреть вопрос, обратить внимание, принять к особому вниманию, взять под личный контроль, прислушаться к мнению, не верить слухам (глаголы со значением ментальных действий) и пр. – 27%:

*«Мы просим Вас тщательным образом **разобраться в ситуации**, которая сложилась в Ленинском суде Луганска»;*

*«Мы просим Вас **выразить свою позицию** по данной проблеме»;*

*«Я прошу Вас самым **серьезным образом отнестись к этому делу, взять его под личный контроль**»;*

2. оказать помощь, дать распоряжение (указание), поддержать, сохранить, содействовать, вмешаться в ситуацию, не допустить ошибки, устранить ошибку (со значением оказания действенной помощи пострадавшей стороне или активного противодействия антагонисту) – 45,5%:

*«Мы просим Вас **не остаться в стороне и не допустить исчезновения уникального учебного заведения**»;*

*«Просим уберечь нашу честь и достоинство от подобных выступлений, по сути не несущих за собой ничего конструктивного».*

3. пересмотреть решение, разработать законопроект, защитить права, отстоять права, использовать право (со значением действий, направленных на защиту конституционных прав или разработку законов) – 27,5%:

*«Мы просим Парламентскую ассамблею Совета Европы... вмешаться в ситуацию и употребить всё своё влияние для освобождения арестованных и прекращения дальнейшего преследования инакомыслящих в Белоруссии»;*

*«Матери и даже дети обращаются к Вам с огромной просьбой: дать указание Уполномоченному по делам ребенка П.А. Астахову, ... присутствовать 11 мая 2010 г. в 9 ч. утра в Апелляционном суде Парижа, к. 6, на судебном заседании по делу Маши Захаровой».*

Значительная часть глаголов, выражающих основную пропозицию, синонимична глаголам «выяснить» и «проконтролировать». Авторы признают за своими адресатами право самим решать, чью сторону принять в конфликтной ситуации. Отношение авторов к конфликтующим сторонам более чем понятно, но они стремятся к объективности, поэтому чаще просят в письме «разобраться» и «обратить внимание», нежели «не допустить».

Глагол «просить» соотносится с глаголами «уговаривать, убеждать» на том основании, что субъект преодолевает сопротивление адресата и добивается совершения некоего действия, которое адресат не обязан производить [НОССРЯ 2003, с.883].

Обычно речевой акт просьбы маркируется специальными знаками, которые указывают на вежливый тон и повышенную заинтересованность субъекта в действиях адресата: *пожалуйста, будьте добры, будьте любезны*. Но в ПЗ такие знаки не используются. Просьба, выраженная авторами писем, все-таки ближе к требованию, нежели к упрощиванию, поэтому для ее выражения авторы используют слова и обороты книжного стиля, усиливая просьбу наречиями «убедительно», «настоятельно», требуя личного участия адресата:

*«Убедительно прошу, помогите отстоять права моего ребенка перед коррумпированными чиновниками, пытающимися скрыть любой ценой факт травмы моей дочери»;*

*«Считаем отношение правосудия к произошедшему – циничным и предвзятым, а обвинительный приговор ... возмутительно несправедливым и настоятельно просим обратить Ваше внимание на судебный произвол».*

### **2.3.3 Дискредитация**

Словарь называет дискредитацией действия, направленные на умаление авторитета кого-либо или чего-либо и подрыв доверия к кому-либо, чему-либо [СЕ 1999, часть 1, с. 402]. При использовании этой стратегии, по мнению О. С. Иссерс, усилия говорящего направлены на «намеренную трансформацию модели мира» в сознании слушающего (адресата) [Иссерс 2008, с.112].

Стратегия дискредитации осуществляется с помощью таких тактик, как оскорбление, издёвка, обвинение. В ситуации с ПЗ появляется дополнительный аспект: письма адресованы конкретному лицу, но при этом они заявлены открытыми, то есть доступными для прочтения всем желающим. При таких условиях аудитория, в которой звучит речь автора письма, многократно увеличивается – следовательно, будучи формально адресованными одному человеку, эти письма реально пишутся с учетом их публичного восприятия. Слушающим, в сознании которого дискредитируется объект критики, является не только конкретный адресат, но и большая читательская аудитория. Это обстоятельство влияет на всех участников акта коммуникации. Автор, как мы уже сказали, особым образом организует свой текст. Объект критики и его действия выносятся на открытое обозрение. Адресат воспринимает посланные ему обращения (просьбы, требования, советы и так далее) так, как если бы они звучали на публике.

Для осуществления речевого намерения важно, какие позиции занимают говорящий и слушающий: насколько симметричны или несимметричны их

социальные статусы. Как уже было сказано, около 70% всех писем адресованы в официальные органы власти – следовательно, статусы адресатов и авторов этих писем явно не равнозначны. В таких случаях говорящий обычно выбирает тактику «с запасом прочности»: подкрепляет свою мысль большим числом веских аргументов, при этом он выражает стремление к кооперативному типу общения, иначе цель письма станет недостижимой.

При анализе писем нет возможности увидеть перлокутивные эффекты, которые свидетельствовали бы об успехе или неудаче избранной автором тактики, поэтому мы можем говорить только об используемых коммуникативных ходах.

«Инструментами» дискредитации являются *прямое и косвенное оскорбления, развенчание притязаний и навешивание ярлыков.*

При том что письма в защиту бывают весьма эмоциональными, к **прямому оскорблению**, унижающему честь и достоинство лица в форме, противоречащей установленным правилам поведения и нормам морали, авторы прибегают редко (13,5%). Примером такого способа воздействия может служить следующий отрывок письма:

*«...Считаю авторов травли Лужкова трусливыми жуликами, прячущимися за центральные телеканалы. Уверен, что эти методы подтверждают – рыльце у авторов в пушку... Имитация демократических институтов и вранье федеральных властей о приоритете закона, уважении к человеку – всего лишь слова!».*

Еще реже (4,5%) встречаются примеры **косвенных оскорблений**, когда объект критики сравнивается с неким другим объектом по принципу «Он похож на N». В таких случаях используются аллюзия, метафоры:

*«...значительные усилия депутат Хинштейн прикладывает к тому, чтобы внедрить в руководство Чкаловска своих дружков, людей с сомнительной репутацией и проблемами с законом»;*

*«Такое впечатление, что некоторым «защитникам» Живой Этики попали в глаза и сердца осколки кривого зеркала из сказки Г.Х. Андерсена «Снежная королева», и теперь они стали все видеть искаженно».*

**Развенчание притязаний** соответствует формуле речи «Он не похож на N, хотя и претендует» – 59,5%:

*«ОПК – не «культурологический предмет», как заявляется РПЦ. ОПК по сути и букве есть преподавание православного вероучения»;*

*«В. Кожевников, не понюхав пороха, пытается судить о состоянии в наших общественных объединениях ветеранов войны в Афганистане»;*

*«Борис Вячеславович Грызлов – первый в истории Государственной Думы (с царских времен) председатель парламента, оформивший сложный технический патент, что примечательно, не имея при этом даже образования в области изобретения»;*

*«Практикуемая сегодня в Москве строительная политика по своей сути является преступной, антисоциальной и антигосударственной, лишаящей будущие поколения граждан России исторической памяти»;*

*«Департамент лесного хозяйства в угоду Фонду “Дар” пытается выдать варварское строительство за строительство “противопожарной” дороги»;*

*«В открытом письме депутата Госдумы было сказано о том, что в его приемную и в областную Думу приходит много писем с жалобами от наших учителей. Мы провели свое небольшое общественное расследование и выяснили, что никаких обращений от педагогов, про которые говорилось в письме, не существует».*

**Ярлыки**, которыми авторы писем награждают оппонентов, касаются их компетенции, умственных способностей и морально-нравственных качеств. Как правило, ярлыками становятся устойчивые выражения, имеющие негативный смысл (*оборотни в погонах, мафиозная группа, прихватизаторы, кривосудие*) или нейтральные словосочетания, иногда заключенные авторами в кавычки для обозначения коннотации (22,3%). Тактика навешивания ярлыков «базируется на эксплуатации предрассудков и стереотипов, так как создаваемый ярлык квалифицирует объект описания как нечто подозрительное, нежелательное» [Катенева 2010, с.11].

## Использование тактик в стратегии дискредитации

Типы писем  Тактики	Защита личности	Защита групповых интересов	Защита культуры	Защита природы и здоровья	Защита своих интересов	Средний показатель
Прямое оскорбление	15,3%	10%	10%		32,5%	13,5%
Косвенное оскорбление	7,7%	15%				4,5%
Развенчание притязаний	46,1%	65%	90%	62,5%	34%	59,5%
Навешивание ярлыков	30,7%	10%		37,5%	33,3%	22,3%

Полученные данные позволяют говорить о том, что активнее всего стратегия дискредитации и все её тактики используются в письмах, связанных с защитой личности и общественных интересов:

*«Вся мышиная возня вокруг его имени, по нашему мнению, развязана оголтелыми капиталистами и их прислужниками из органов власти Кемеровской области»;*

*«...в угоду интересам норвежской компании Рибер Скинн (Rieber Skinn AS) в нашей стране снова возрождено именно это античеловеческое варварство»;*

*«13 марта 2007 года строители-варвары вырубili 120 деревьев»;*

*«...эта «некоммерческая организация», совершенно уверенная в своей безнаказанности»;*

*«А этот «философ» В. Кожевников из военной газеты, на мой взгляд, понятия не имеет об Афганской войне, но активно ее защищает»;*

*«...активность регионального гражданского активиста, последовательно противостоящего «татарстанской номенклатуре», возмнившей себя «отдельной социальной группой».*

Защитники культуры и природы высказываются более корректно. Основной тактикой в стратегии дискредитации является развенчание притязаний. Это объясняется желанием автора представить картину конфликта более аргументированно. Здесь на первый план выступают приемы (тактики) сопоставительного анализа, иллюстрирования и обоснованных оценок, о которых мы говорили выше.

#### **2.3.4 Комплимент**

Комплименты (лестное для кого-то замечание, любезный отзыв) [СЕ 1999, с. 85] используются говорящими с прагматической целью для осуществления коммуникативной и фатической функций речи. Они помогают облегчить характер общения. Считается, что комплименты должны быть лестными, детальными, оригинальными, но самое главное – искренними и уместными.

Умение говорить приятные слова требует знаний этикета. Комплимент – это оценка, но не всегда уместная, поскольку человек, говорящий комплимент, переводит себя в «сильную позицию», а это может не соответствовать статусу его и слушающего. В таких ситуациях речевой этикет вступает в противоречие с нормами коммуникативного поведения, отвечающими за «восприятие тех или иных коммуникативных действий носителями языка» [Стернин 2000, с. 6].

Комплименты бывают прямыми и косвенными (скрытыми), при этом они построены на некотором преувеличении качеств характеризуемого объекта. Прямые комплименты как оценка внешности, душевных и профессиональных качеств собеседника в письмах в защиту не встречаются. Надо учесть, что письма в защиту – не поздравительные тексты, поэтому даже скрытые комплименты в них

звучат особенно. Не будучи близко знакомым с адресатом послания, автор с помощью комплиментов пытается управлять дистанцией, чтобы расположить адресата к себе и добиться желаемого результата. Фразами, содержащими комплимент, авторы либо объясняют адресату, почему они обратились именно к нему, либо уверяют его в правильности предлагаемых действий. В этом случае комплимент приобретает черты манипулятивного приема. Авторы писем убеждают своих адресатов, что те обладают умом, силой, властью для принятия верных и выгодных решений:

*«Мы знаем, что вы стремитесь к восстановлению былого величия России, и видим, что вы пытаетесь собрать под российским флагом бывшие "братские" республики»;*

*«Надеемся, что многолетние усилия, затраченные на столь благое дело, увенчаются, благодаря Вашей поддержке, положительным результатом»;*

*«Обращаемся к Вам как к человеку военному, надеясь, что Вы лучше, чем кто-либо, можете понять ветерана Великой Отечественной войны»*

*«Только Вы сможете остановить разрушение»;*

*«В Ваших силах поднять данный вопрос на всероссийском уровне»;*

*«Мы помним, как Вы защищали...»;*

*«Вы уделили особое внимание ..., именно поэтому мы обращаемся к Вам»;*

*«Вы неоднократно это делали, снискав уважение...»*

При определенных условиях комплимент может легко обратиться в свою противоположность. Нам встретилось письмо с такими словами: «Вам не отказать ни в категоричности, ни в твердой позиции». На первый взгляд, слова звучат как комплимент для делового человека. Однако дальнейший текст письма говорит о том, что автор воспринимает твердую позицию адресата как упрямство и неспособность слышать мнение других.

Для того чтобы комплимент был принят, говорящий не должен вызывать антипатию слушающего. Так как у нас нет возможности видеть реакцию адресата на текст письма, мы не можем судить о том, насколько принятыми или отвергнутыми бывают комплименты авторов писем. Уточним, что в письмах, о

которых идет речь, комплименты как риторический прием (наряду с восклицаниями, вопросами и прочим) встретились только в трех группах: у защитников культуры (14%), защитников общественных интересов (10,6%) и защитников природы (6,4%).

### 2.3.5 Самопрезентация и самореклама

Потребность в социальном одобрении, принятии и признании объясняет стремление человека формировать благоприятное впечатление о себе. Управление впечатлением, или **самопрезентация**, представляет собой деятельность человека, направленную на контроль и регулирование информации о самом себе в целях создания определенного образа.

Самопрезентация как речевая стратегия – это процесс предъявления «Я-информации» через вербальные и невербальные каналы. Данный процесс постоянно контролируется субъектом речи и демонстрирует его отношение к себе, к собеседнику, к ситуации общения. В многочисленных научных трудах этот вид речевой деятельности рассматривается в рамках ролевой теории личности как общая особенность социальной деятельности (Э. Гоффман), как многоцелевая деятельность (Б. Шленкер), как психическое свойство определенного типа людей (Э. Джонс). Согласно Б. Шленкеру, «самопрезентация отражает слегка измененную и улучшенную Я - концепцию, она является тем, во что «актер» (говорящий) искренне верит сам» [Schlenker 2003, с. 493]. В основе процесса самопрезентации выделяется ряд ключевых мотивов:

- формирование чувства собственной уникальности;
- демонстрация своей принадлежности к определенной среде;
- утверждение желательной «Я-концепции» и укрепление самооценки;
- получение социальной, материальной выгоды;
- повышение привлекательности, получение одобрения и уважения;
- сохранение и увеличение власти, влияния.

Активные действия, направленные на предъявление себя, не всегда являются социально одобряемыми с точки зрения этики. Говорящий может быть и агрессивным, и несправедливым, и излишне настойчивым в характеристике собственных качеств. На особенности стиля самопрезентации влияют профессиональные, возрастные, гендерные, психологические причины. При этом говорящий не всегда может осознанно контролировать информацию о себе, которую он посылает посредством различных сигналов.

В переписке адресату доступны для восприятия только вербальные знаки. Невербальные могли быть представлены внешним видом письма, но при современном способе электронной связи почти все письма имеют одинаковый вид.

Как уже было сказано выше, элементы самопрезентации распределены по всему письму, поскольку эта тактика проявляется и в оценках авторами своих действий, и в характеристиках противоборствующих сторон, и в прогнозах развития сложившейся ситуации. По мнению О. С. Иссерс, в самопрезентации происходит усиленная самоподача через определение отношений «добро-зло» и расстановку ролей, которые выражаются имплицитно или эксплицитно [Иссерс 2008, с. 232]. Благодаря этому совершается моделирование личности с определением доминанты, факультативных полей и отдельных черт (микроролей).

Детальное рассмотрение форм и приемов самопрезентации представлено выше (2.2.2.). Уточним, что в указанном параграфе термин «самопрезентация» используется и как название композиционной части письма, и как соответствующая ей речевая стратегия.

**Рекламу** понимают узко как речевое действие, связанное с товарами, услугами и коммерческими интересами, и широко – как информационно образные, экспрессивно субъективные тексты, адресованные группам людей с целью побудить их к определенному выбору или поступку. Исходя из этого, ее подразделяют на коммерческую, социальную и политическую. Целью коммерческой рекламы становится прибыль от продажи рекламируемого товара.

Социальная реклама призывает к усвоению и воспроизведению социально значимых норм поведения. Политическая реклама борется за голоса избирателей.

Психологи выделяют так называемую саморекламу как один из наиболее распространенных и древних видов рекламной деятельности. Так же, как и традиционная коммерческая реклама, она решает три задачи:

в условиях конкуренции говорящий хочет выделиться среди тех людей, которых он оценивает как равных себе;

представить себя как человека, равного по статусу тем, кто достиг какого-либо значимого успеха;

продемонстрировать себя в наиболее выгодном свете, понравиться окружающим.

Для достижения первой задачи человеку приходится вести себя нестандартно, во втором случае он придерживается сложившихся норм поведения, в третьем – он демонстрирует готовность работы над собой. Но во всех случаях человек относится к своему образу избирательно, акцентируя внимание на лучших его сторонах.

Письма в защиту содержат фразы, которые можно отнести к рекламе или саморекламе:

*«Мы осуществляем большую научно-просветительскую работу»;*

*«Я тот, кто интеллигентен настолько, чтобы разбираться...»;*

*«Кремль является местом отдыха рязанцев, неотъемлемой частью духовно-патриотического воспитания... Это гордость города».*

Эти и другие характеристики не связаны с получением материальной выгоды, они могут рассматриваться как часть самопрезентации в общем описании сути конфликта.

Существует понятие антирекламы – это информация, призванная не поднимать, а уменьшать интерес, либо дискредитировать товары, предприятия, товарные знаки. В России и других развитых странах она как коммерческая деятельность запрещена. В письмах, как мы уже сказали, реклама служит другим целям, и антиреклама – это часть характеристики противной стороны:

*«Если церковь заберет себе здание Кремля, у неё не хватит средств на его содержание»;*

*«Власть не способна бороться с коррупцией».*

Как уже было сказано, самопрезентация, самореклама и антиреклама используются адресантами писем в защиту в процессе характеристики конфликтующих сторон и изложения сути конфликтной ситуации. Говоря о причине, побудившей его к написанию обращения, автор чаще всего объясняет её через свои чувства или причастность к происходящим событиям. Таким образом, самопрезентация порождается желанием автора объяснить причину заинтересованности данной темой разговора. Особую цель она имеет только в тех письмах, где авторы выступают в защиту самих себя. В этом случае самопрезентация становится одновременно и характеристикой объекта защиты. Что касается антирекламы, включенной в характеристику оппонентов, то вслед за О. В. Орловой мы считаем, что «категорическая констатация дискредитирующих факторов, детализированная информативная дробность и избыточная подробность их подачи способствуют многократному усилению прагматического посыла автора» [Орлова 2011, с. 383].

## **2.4 Типологические различия писем в защиту**

Проведенный анализ ПЗ позволяет сделать выводы относительно типологических особенностей этого жанра.

Вступая на путь защиты кого-либо или чего-либо, человек вынужден оценивать происходящее и поступки людей, о которых идет речь. Оценки напрямую связаны с системой ценностей говорящего. Она присутствует в нашем сознании как усвоенная шкала, по которой мы меряем реалии своей жизни. Система ценностей, представленная в виде дихотомии «хорошо-плохо», была исследована психологом Д. Келли в его теории личностных конструкторов [Келли 2000]. По мнению автора, внутренний мир каждого человека представляет собой сложное переплетение понятий, входящих в иерархическую конструкцию, с

помощью которой мы создаем для себя непротиворечивую картину мира. Присутствующие в речи человека такие категориальные суждения, как *полезный - бесполезный, надёжный - ненадёжный, справедливый - несправедливый, истинный - ложный, честный - лицемерный* и так далее, есть вербальное выражение личностных конструкторов.

Мысль о том, что языковое сознание участвует в процессе категоризации мира, развивается во множестве научных трудов. Е. С. Кубрякова считает категоризацию результатом когнитивной деятельности человека, итогом классификации (таксономии) окружающего его мира и вычленения отдельных единиц (таксонов) в произведенной классификации, «когда конечным итогом указанной деятельности оказывается формирование особой категории, позволяющей увидеть мир в главных атрибутах его бытия и функционирования» [Кубрякова 2010, с. 14]. По сути, это изложение главного постулата теории Келли: люди смотрят на события через призму собственных конструкторов.

Допустим, что, характеризуя обе стороны конфликта, авторы вербализуют составляющие своих конструкторов. Точнее, одну его сторону: в характеристике объекта защиты (далее – ОЗ) это, как правило, положительный полюс, а в характеристике действий противной стороны (далее – ДПС) – отрицательный.

Опираясь на оценочные слова, можно смоделировать недостающий (не обозначенный вербально) полюс конструктора. Обратим внимание на доминирующие категории в характеристике ОЗ и ДПС, выделив соответствующие показатели в каждой группе писем с тем, чтобы по ним восстановить второй элемент конструктора. Он будет отрицательным по отношению к характеристике объекта (то есть это образ, являющийся полной противоположностью объекта защиты, анти-объект) и положительным по отношению к противной стороне (это та модель поведения оппонента, при которой конфликт не возник бы или будет исчерпан). Нас интересует именно этот конструктор, потому что авторы-защитники, выступая против действий противников своих подзащитных, тем самым подсказывают, какое их поведение было бы в сложившейся ситуации наиболее

правильным. То есть, смоделированный нами полюс конструкта можно рассматривать как имплицитно выраженные ожидания говорящего.

Конечно, диапазон и фокус применимости конструктов индивидуальны для каждого отдельного человека. Мы в своей работе можем рассуждать только об общей тенденции, проявляющейся в речи людей, озадаченных сходными проблемами.

Наша цель – выявить, при каких условиях сторона, осуждаемая авторами писем, могла бы разрешить конфликт. Также мы выразим мнение насчет того, насколько соответствует ожиданиям авторов писем выбранная ими речевая тактика.

#### **2.4.1 Письма в защиту отдельной личности**

Эти письма представляют собой послания, в которых контрастно обрисовано противостояние конкретного человека и его противников. Автор, как правило, является его другом или коллегой. Большая часть писем – это обращения, адресованные власти в лице его представителей (Приложение 1, Таблица 4).

ОЗ представлены в этих письмах как личности, обладающие высокими моральными и профессиональными качествами. Это писатели, журналисты, политики, общественные деятели, спортсмены, музыканты, бизнесмены, военные, ученые, учителя и так далее. Авторы встревожены тем, что в конфликте может пострадать дело, за которое ответствен защищаемый человек, или он сам. Противная сторона характеризуется в аспекте морально-нравственных категорий, для этого авторы используют тактику развенчания притязаний и навешивания ярлыков.

В тех и других характеристиках выделяются частные аспекты, представленные в таблице: положительная оценка объекта защиты подтверждается сведениями о полученных им наградах, приносимой экономической выгоде, установленных с его помощью международных связей.

В характеристике ДПС отмечаются такие пороки, как лицемерие, ложь, несправедливость, трусость, оскорбительное поведение. Восстановив (предположительно) противоположные полюсы конструктов, мы можем сказать, что личности, обладающие международным авторитетом в профессиональной сфере, имеющие высокие результаты своей работы, прежде всего достойны искреннего, уважительного и справедливого отношения к себе и своему делу.

Давая самооценку, авторы этих писем подчеркивают свою принадлежность к социальным группам, перечисляют свои значимые действия, рационально оценивают события. В формулировке цели письма звучат разнообразные намерения, но чаще всего авторы выражают их косвенно, маскируя требования безличными конструкциями.

Таблица 8

### Обозначенные и скрытые полюсы конструктов в письмах в защиту личности

<b>Объект защиты (положительный полюс конструкта)</b>	<b>Предположительный противоположный полюс конструкта</b>	<b>Противная сторона (отрицательный полюс конструкта)</b>
<p><i>высокие достижения и награды;</i></p> <p><i>экономическая выгода;</i></p> <p><i>международные связи</i></p>	<p><i>низкие результаты деятельности;</i></p> <p><i>экономический проигрыш;</i></p> <p><i>замкнутость в своем пространстве</i></p>	
	<p><i>искренность;</i></p> <p><i>честность;</i></p> <p><i>справедливость;</i></p> <p><i>смелость взглядов;</i></p> <p><i>уважение</i></p>	<p><i>лицемерие, ханжество;</i></p> <p><i>ложь, клевета;</i></p> <p><i>несправедливость;</i></p> <p><i>трусость;</i></p> <p><i>оскорбительность действий</i></p>

В этих письмах реже, чем в письмах других групп, встречается слово «просим». Обращаясь к адресату, авторы почти в половине случаев игнорируют вежливые формы обращений и только в 30% случаев подписываются с использованием этикетных выражений. То есть требуя уважения к объекту своей защиты, авторы очень скупно проявляют его сами. Общий тон этих писем отличает жёсткость, категоричность, принципиальность. Предполагаем, что ожидания авторов писем могут не сбыться.

#### **2.4.2 Письма в защиту групповых интересов**

В эту группу мы отнесли письма, в которых речь идет о правах дольщиков, арестованных митингующих, коллективов закрывающихся фабрик, любителей спортивных игр, автомобилистов, школьных учителей, членов религиозных сект и так далее. Ответственность за решение таких вопросов берут на себя чаще всего общественные объединения: именно коллективные письма составляют основную часть в данной группе, они написаны в поддержку близких по мировосприятию людей (Приложение 1, Таблица 4).

Авторы говорят о пользе и эффективности работы ОЗ, указывая, почему в настоящее время этот объект требует внимания к себе. Противная сторона (как правило, это люди, имеющие право на принятие важных решений) представлена нарушителями юридических норм. В адрес оппонентов авторы писем высказываются категорично, допуская ярлыки, оскорбления и другие тактики дискредитации. Более детальные характеристики представлены в таблице 9.

Делаем вывод, что во избежание конфликтных отношений с трудовыми коллективами или представителями общественных организаций противная сторона во всех своих действиях должна соблюдать нормы законодательства, потому что именно их нарушение вызывает психоэмоциональное неприятие, является причиной противостояния сторон и может погубить деятельность, в которой заинтересовано большое количество людей.

Обращения к адресату, использованные в этих письмах, достаточно разнообразны, в большинстве своем уважительны, подписи соответствуют сложившимся нормам переписки. В словах, направленных адресату, встречаются комплиментарные выражения, но свои намерения авторы писем высказывают категорично, в форме прямых и косвенных требований или просьб, которые тоже звучат твёрдо. Процент упоминаний слова «требовать» в письмах этой группы самый высокий. Выскажем мнение, что в отношении соблюдения закона это слово является самым правильным, потому что *рекомендовать* или *просить* соблюдать закон – значит допускать мысль, что можно поступить и противоположным образом. Считаем, что имплицитные ожидания и эксплицитно выраженные намерения авторов писем находятся в соответствии друг с другом, но резкость оценок может отрицательно повлиять на реакцию адресата.

Таблица 9

**Обозначенные и скрытые полюсы конструктов в письмах в защиту групповых интересов**

Объект защиты (положительный полюс конструкта)	Предположительный противоположный полюс конструкта	Противная сторона (отрицательный полюс конструкта)
<i>представление интересов большого количества людей; сохранение традиций; международный авторитет</i>	<i>соответствие интересам узкого круга лиц; забвение традиций; безвестность</i>	
	<i>неукоснительное соблюдение закона; соблюдение подлинности документов справедливость в принятии решений</i>	<i>грубое нарушение законодательства; фальсификация документов; избирательность, протекционизм</i>

### 2.4.3 Письма в защиту объектов культуры и искусства

Защита музеев, храмов, архитектурных памятников, архивов, литературных и музыкальных произведений мотивирована ситуацией, в которой этим объектам грозит существенная опасность или угроза исчезновения.

Авторами данных писем в большинстве случаев являются группы людей, в 80% случаев эти письма адресуются в органы власти (Приложение 1, Таблица 4). Такой выбор объясним тем, что защита объектов культуры относится к компетенции государства, и нельзя кардинально изменить ситуацию без распоряжений вышестоящих организаций.

Авторы, которые позиционируют себя прежде всего как мыслящие и неравнодушные люди, привлекают внимание к социальной значимости и бедственному положению ОЗ (кроме важной роли в социуме, объект обладает уникальностью и международным признанием). В ДПС они усматривают некомпетентность, халатность и безнравственность поведения, в целом оценивая эти действия как крайне опасные.

*Таблица 10*

#### Обозначенные и скрытые полюсы конструкторов в письмах в защиту объектов культуры и искусства

<b>Объект защиты (положительный полюс конструктора)</b>	<b>Предположительный противоположный полюс конструктора</b>	<b>Противная сторона (отрицательный полюс конструктора)</b>
<i>важность для социума; уникальность; высокое признание в мировом сообществе</i>	<i>бесполезность; рядовое значение; отсутствие признания</i>	
	<i>созидательность; профессионализм; нравственность; ответственность</i>	<i>разрушительность; некомпетентность; безнравственность; халатность</i>

Восстановив предположительный полюс конструкта, можно сделать следующий вывод: для сохранения важных, уникальных культурных объектов, имеющих мировое значение, необходимы действия ответственных, высоконравственных профессионалов, нацеленных на созидание. При характеристике противников авторы писем чаще всего прибегают к тактике развенчания притязаний. Свои намерения они выражают в форме косвенных просьб и обращений к адресату; чаще, чем авторы других писем, используют комплименты. В обращениях к адресату соблюдают традиционные клише, подписывают послания строго, официально.

Предполагаем, что выбранная тактика воздействия на адресата соответствует имплицитно выраженным ожиданиям. Результат таких писем может быть в большей степени положительным.

#### **2.4.4 Письма в защиту природы и здоровья**

Количество писем этой группы, написанных от лица одного человека, группой лиц и предполагающих открытый сбор подписей, практически совпадает (Приложение 1, Таблица 4). Иногда авторы оставляют за людьми, решившими подписаться, право на изменение текста по своему усмотрению. 80% писем адресованы лицам, наделённым властными полномочиями.

Письма отличаются выдержанностью стилевых норм и тактичностью изложения. Они направлены на защиту терпящих бедствие природных объектов. Водоемы, парки, бездомные кошки и собаки, исчезающие животные, а также грудное вскармливание, забота о здоровье новорождённых изображаются в этих письмах в аспекте их социальной значимости, с морально-этической стороны. Природа характеризуется с точки зрения её уникальности как туристического объекта, как неповторимого экологического объекта, как территории, созданной для специальных целей. Противная сторона представлена жестокими, корыстолюбивыми, циничными нарушителями юридических и морально-нравственных норм. В характеристике ДПС авторы писем прибегают к тактике

развенчания притязаний и навешивания ярлыков, но никогда не доходят до оскорблений. Имплицитные ожидания авторов писем можно представить как предположительный полюс конструкта.

*Таблица 11*

**Обозначенные и скрытые полюсы конструктов в письмах  
в защиту природы и здоровья**

<b>Объект защиты (положительный полюс конструкта)</b>	<b>Предположительный противоположный полюс конструкта</b>	<b>Противная сторона (отрицательный полюс конструкта)</b>
<i>единственный в своем роде туристический объект; специализированная территория</i>	<i>непривлекательный, типичный; не имеющая определенного назначения</i>	
	<i>милосердие; бескорыстие; нравственность</i>	<i>жестокость; корысть, жадность; безнравственность, цинизм</i>

Напрашивается вывод, что для сохранения объектов природы и здоровья людей требуется проявление высоких нравственных чувств: бескорыстной доброты и душевности – иначе общество потеряет уникальные природные зоны или превратит их в ничем не выделяющиеся территории.

Говоря о себе, авторы обозначают свою причастность к профильным объединениям, упоминают участие в различных делах и конкретно формулируют мысли по поводу сложившейся ситуации. Целью таких писем чаще всего является просьба о помощи (в этих письмах содержится самая маленькая доля требований и косвенных просьб). Обращаясь к адресату, авторы писем демонстрируют вежливость и соблюдение принятых норм, также используют комплименты в адрес того, к кому обращаются. В целом тональность этих писем, выбранные

авторами средства оставляют впечатление взвешенной, рассудительной, мудрой речи, и есть основания считать, что такие письма будут приняты и поняты адресатом.

#### 2.4.5 Письма в защиту своих интересов

В отношении этих писем предположительные полюсы конструкторов будут положительными в обоих случаях. Авторы скрыто выражают желание восстановить покой и порядок в своей жизни путем справедливого наказания виновных, которых они желают видеть законопослушными, милосердными и бескорыстными.

*Таблица 12*

#### Обозначенные и скрытые полюсы конструкторов в письмах в защиту своих интересов

<b>Объект защиты (отрицательный полюс конструктора)</b>	<b>Предположительный противоположный полюс конструктора</b>	<b>Противная сторона (отрицательный полюс конструктора)</b>
<i>обманутость; лишение законных прав; унижение</i>	<i>восстановление справедливости; восстановление в правах; уважение к достоинству</i>	
	<i>соблюдение закона; возмездие; сострадание, помощь; бескорыстие</i>	<i>нарушение закона; безнаказанность; насилие; корысть</i>

Это самая маленькая по численности и самая правильная с точки зрения внешнего оформления группа писем. В них соблюдены все принятые в переписке нормы обращений и подписи. Авторы представляются как члены каких-либо групп или объединений. Объясняя причину обращения, они характеризуют себя как пострадавшую от действий нарушителей закона сторону и детально изображают свое бедственное положение, то есть характеризуют себя через

отрицательные категории: как личность, лишенную прав, терпящую унижения и обман. Они критичны и строги к своим корыстным оппонентам, которые безнаказанно нарушают закон и применяют насильственные действия; используют для их характеристики оскорбительные выражения, при этом просят адресата заступиться за них и восстановить справедливость.

В аргументации авторы писем часто ссылаются на опыт других людей и на статьи закона, которые считают нарушенными. Говоря о совершенных против себя действиях, называют их абсурдными и бессмысленными. Обращаясь к адресату, выражают прежде всего просьбу или предложение разобраться – требований в данной группе крайне мало. Авторы этих писем придерживаются логического подхода к объяснению сути конфликта. Думаем, что такой подход в данном случае себя оправдывает.

### **Выводы**

Интересы и ценности человека, а также категории, которыми он оперирует, представляют собой в его сознании некую иерархическую структуру. Изучение речевого поведения невозможно проводить в отрыве от социальных условий, в которых существуют участники коммуникативного акта, поскольку эти условия отражены в языковой картине мира любого человека. В этой картине запечатлён опыт индивида и усвоенный им коллективный опыт социума. Будучи существом социальным, человек вынужден постоянно определять границы своих и чужих действий, при этом аргументировать свой выбор. Речь человека может служить индикатором его отношения к действительности.

Общественный дискурс является огромным полем, на котором обсуждается множество различных проблем. При включении в широкое обсуждение какой-либо проблемы человек пытается найти единомышленников для подтверждения правоты своего мнения. Современные СМИ предоставляют широкие возможности для таких поисков. Отличие «своих» от «чужих» при отсутствии визуального канала восприятия происходит на основе текста. Прочитав изложение близких

своему мировосприятию мыслей, человек присоединяется к диалогу, обозначает свои убеждения в дальнейшем обмене мнениями. В данном случае имеет место психологически объяснимый процесс: одинаково мыслящие люди независимо друг от друга продуцируют в своих словах (текстах) схожие когнитивные структуры.

Применительно к нашим письмам можно сказать, что письма в защиту *своих интересов* выражают личные взгляды адресантов, в них автор предстает как частное лицо, говорящее о своих проблемах. Эти письма очень корректны по отношению к адресату, но резки в оценках действий противной стороны.

Письма в защиту *личности*, которая для автора является единомышленником, другом или авторитетом, дает возможность автору выразить свои ценностные взгляды и проявить способность сострадать. Эти письма самые разнообразные в плане выражения намерений и самые многочисленные.

Защитники *общественных интересов* на первый план выдвигают мысль о значимости проекта, который может быть уничтожен, и стремятся сохранить его и для себя, и для других заинтересованных лиц. Это письма-требования, они напоминают лозунги, с которыми люди идут на демонстрации. В них проявляется то, что называют психологией массы, когда люди не мыслят и не ощущают себя в отрыве от окружения.

Письма о *культуре* дают представление об их авторах как о людях, мыслящих масштабно, исторически. Язык этих посланий носит отличительный характер. Главными категориями, к которым обращаются авторы, являются категории этики. В сложившейся конфликтной ситуации авторы защищают не свои личные интересы, а интересы общества, государства, нации, поэтому аргументируют свои мысли ссылками на международный и исторический опыт.

Наконец, письма в защиту *природы* – это почти элегические раздумья о том, что мы теряем, безрассудно хозяйствуя на земле. Примечательно, что количество этих писем невелико, а число открытых для подписи среди них самое большое. Авторы словно ищут на просторах Интернета и СМИ своих братьев по разуму,

поскольку проблемы, поднимаемые в письмах, носят тоже общечеловеческий характер.

Суровцева Е.В., автор монографии «Жанр «письма вождю» в советскую эпоху (1950-е – 1980-е гг.)», выделяет пять разновидностей писем в зависимости от целевой установки автора, пафоса, широты привлеченного материала, связи с обстоятельствами частной и творческой жизни адресанта [Суровцева 2010]. Это письма-инвективы, письма-декларации, письма-памфлеты, письма-жалобы/просьбы/оправдания и письма-дифирамбы. Автор утверждает, что послания, содержащие жалобы, просьбы и оправдания, были самыми распространенными в эпоху 30-х – начала 50-х годов прошлого века. ПЗ, о которых мы говорим, помещаются в это пространство, но они также содержат элементы других жанровых разновидностей: резкое обвинение (инвектива), разъяснение своего взгляда на события (декларация), иронию и сарказм (памфлет), комплименты (дифирамб). Среди них есть как заявления, написанные строгим официальным стилем, так и яркие, образные публицистические статьи. Это говорит о том, что современные ПЗ представляют собой эпистолярный жанр, использующий широкий диапазон языковых стилистических средств.

Мы делили письма на группы по тематическому признаку, их авторы, скорее всего, не знакомы друг с другом. Тем не менее, письма одной группы обладают неким сходством, о котором сказано выше. Предполагаем, что причиной этого сходства является наличие групповых концептосфер, которые существуют в сознании человека наряду с общечеловеческими, национальными и индивидуальными [Попова, Стернин 2010]. Выбор объекта защиты и защитных механизмов связан с внутренними устремлениями авторов писем, системой их ценностей и взглядами на происходящие события, их личностными конструктами. При всей пестроте тем и способов их освещения можно заметить, что письма, относящиеся к одной группе, отличаются выбором речевых средств, тяготением к соблюдению эпистолярных норм или к их нарушению, способами выражения первичных и вторичных интенций.

Если первичные интенции оформлены как просьбы, требования, призывы и т.п., то вторичные скрыты в оценочных характеристиках рассматриваемых объектов. Понять эти интенции можно методом восстановления отсутствующего полюса конструкта. Описывая действия той силы, от которой они защищают выбранные объекты, авторы писем указывают на недопустимые модели поведения своих противников и подсказывают тем самым обратную (желательную) линию поведения, при которой конфликт будет исчерпан.

Не всегда авторы выбирают подходящую форму выражения намерений для достижения своей цели. Используя терминологию теории коммуникативной деятельности, можно сказать, что авторы писем (агенсы), обращаясь к адресатам (суперагенсам и респондентам), статус которых выше их статуса, применяют речевые стратегии и тактики, не соответствующие вектору речи. В таких случаях, скорее всего, цель письма не будет достигнута.

«Текст существует как источник излучения, как источник возбуждения в нашем сознании многочисленных ассоциаций и когнитивных структур (от простых фреймов до гораздо более сложных ментальных пространств и возможных миров). Текст в силу этого свойства показателен именно в том, что из него можно вывести, заключить, извлечь» [Кубрякова 2001, с.40]. Для достижения поставленной цели (в нашем случае целью является действие, к которому автор письма призывает своего адресата) важно учитывать, что в отсутствии других (невербальных) средств передачи информации возрастает нагрузка на слово и структурные компоненты текста.

Коммуникация человека со СМИ приобрела в современном мире особое значение. Исследователи все чаще начинают просматривать связь реалий современности с картинами, воплощенными в романах-антиутопиях О. Хаксли и Дж. Оруэлла. «Место феноменологии бытия занимает феноменология коммуникации» [Бушев 2009, с. 302]. Размышляя о том же, Клод Ажеж пишет, что мир постмодерна оказался погруженным в океан слов и фраз [Ажеж, с. 298]. Социологи и психологи давно говорят о влиянии СМИ на формирование массового сознания и представлений общества о мире. В прессе и других

средствах массовой информации выработались определенные приемы воздействия на сознание человека с целью включения его в процесс коммуникации в той роли, которую ему задает СМИ: использование клише и штампов, аксиологической лексики, метафоры, эвфемии, повторов, перифраз, сложной дефинитивности терминов, манипуляция фактами, выдача мнения за знания и другие [Бушев 2005]. Особенно это свойственно общественно-политическому дискурсу, который в связи с резонансными событиями приобретает агрессивный характер и не случайно часто называется информационной войной.

Давление на сознание читателя используется для того, чтобы заставить его воспринимать ту или иную информацию в определенном свете. Эффективные приемы вербального воздействия, рассчитанные на перлокутивный эффект, способны внести изменения в мировосприятие человека, заставить его усомниться или убедиться в истинности приведенных фактов. Все упомянутые экстралингвистические факторы современного общественного дискурса влияют на процесс и результат акта коммуникации и поэтому должны учитываться говорящими субъектами, если они надеются на понимание своих адресатов.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Данная диссертационная работа представляет собой комплексное исследование, направленное на описание лингвопрагматической модели открытых писем, которые названы их авторами или журналистами письмами в защиту.

Функционально-прагматический подход предполагает исследование текста как репрезентацию отношения говорящего к действительности, к предмету сообщения и к адресату речи. Многообразные формы речевого взаимодействия объединены структурой коммуникативного акта: в осмысленном акте речи всегда есть говорящий и слушающий и тема их разговора. Адресант и адресат – это порождающая и воспринимающая стороны направленной речи. Речь ничего не стоит без смысловой составляющей и цели, которую в теории речевой

деятельности обычно называют интенцией. Цель подчиняет себе многие компоненты речи. Она может быть открыто заявленной и завуалированной, но в любом случае «строительный материал» речи будет ей соответствовать. Исходя из поставленной цели, говорящий выбирает речевые средства, способы убеждения, выстраивает логику и структуру высказывания, отбирает аргументы для доказательства какого-либо утверждения. При этом он допускает мысль, что может быть понят не сразу или неточно, что достижение цели может не состояться. Во избежание этого говорящий в процессе коммуникативного акта корректирует свою речь и реплики собеседника.

Использование прагматического подхода в нашем исследовании обусловлено потребностью рассмотреть текст письма в нескольких аспектах: письмо как жанр письменной речи, письмо как инструмент воздействия на адресата, письмо как отражение первичных и вторичных интенций пишущего.

Эпистолярный жанр представляет собой особый вид общения, формирующийся в течение многих лет, имеющий собственные жанровые, стилистические, прагматические признаки. В последнее время он претерпел значительные изменения, что отразилось в том числе и на деловой переписке. В российских СМИ стал популярным жанр открытых писем, через которые их авторы пытаются воздействовать на людей, обладающих властными полномочиями. Значительную часть таких писем составляют письма в защиту лиц и различных явлений действительности. Принадлежа к жанру деловых писем, письма в защиту обладают отличительными свойствами. Они вбирают в себя черты публицистического стиля, вследствие чего язык этих писем приобретает не свойственную деловой речи эмоциональность и оценочность, стиль писем в защиту отходит от официальных клише и становится индивидуальным. В результате этого в текстах писем проявляется картина мира их авторов, и исследователь на основании анализа текста может говорить о способах категоризации действительности, которые автор письма использует в попытке своей борьбы за справедливость, честность, правду.

Практическая часть работы представляет собой исследование структуры и семантики композиционных частей писем с помощью научных методов, среди которых на начальной обработке материала особое место занимают контент-анализ, сравнение и классификация. Детальное изучение пяти групп писем, написанных на одну тему, дало возможность увидеть, что авторы текстов, принадлежащих одной группе, проявляют сходство в соблюдении эпистолярных норм и выборе речевых стратегий и тактик.

В заключительной части работы описаны вторичные интенции, содержащиеся в письмах, выявленные с помощью методов интент-анализа и моделирования.

Исследование показало, что оценочные характеристики, данные авторами писем различным лицам, участвующим в конфликте, позволяют выявить способы категоризации действительности (личностные конструкты) адресантов. На основании анализа оценочных слов мы смоделировали скрытые полюсы личностных конструктов, которые дают представление о вторичной интенции письма и через нее – о возможных (в представлении адресатов) способах разрешения конфликта. На уровне каждой тематической группы мы сделали предположение о возможности/невозможности достижения цели письма в зависимости от выбора речевых стратегий и тактик.

На заключительном этапе исследования было проведено сравнение структурно-семантических особенностей тематических групп писем и выявлены способы оценки действительности, присущие авторам писем одной группы. Таким образом, мы подтвердили мысль психолога Дж. Келли о том, что сходство в поведении людей (в нашем случае – это выбор объекта и способов защиты) продиктовано общим психологическим значением, которое разные люди придают одинаковым явлениям жизни.

Детальный анализ текстов ПЗ позволил обнаружить следующие функционально-стилистические особенности этого вида эпистолярия.

- Целью ПЗ является попытка изменить ситуацию, ставшую причиной конфликта. Так как речь, как правило, идет о решении серьезных проблем,

допущенные в аргументации непроверенные факты, эмоциональность и чрезмерная детализация влияют на восприятие текста.

- Важным композиционным элементом ПЗ является самопрезентация, которая служит формой представления авторского начала в сознании адресата. Автор пишет не только о причине своей заинтересованности указанной проблемой, но и характеризует себя с положительной стороны, порой злоупотребляя субъективными эмотивными оценками. К такой форме самоподачи более всего склонны авторы, встающие на защиту личности.

- Ассертивность (умение отстаивать свои права) в ПЗ зачастую превращается в агрессивность, признаки обвинительной тактики, которая редко приводит к взаимопониманию. Открытые ПЗ в большинстве случаев публикуются в СМИ и Интернете, то есть становятся доступными для широкой читательской аудитории. В случае возникновения интереса к заявленной теме разные издания цитируют и перепечатывают отдельные письма – следовательно, помещенные в них резкие слова неоднократно повторяются, сопровождаемые различными, иногда прямо противоположными, комментариями. Думаем, что двусмысленность, сарказм, оскорбительные намеки и тому подобные конфликтогенные элементы речи могут усложнить и без того напряженную ситуацию.

- Автор формулирует свои намерения (требования, просьбы, советы или пожелания) в соответствии с целью письма, которая диктуется ситуацией. Вторым важным фактором, влияющим на тон письма, является личность адресата. Предполагается, что адресат – это человек, которого автор выбрал себе в союзники, но это не отменяет принятых в коммуникации статусных ролей и присущих им форм общения. Если формулировка интенции не соответствует статусным ролям адресата и адресанта, цель, которую преследует адресант, может быть не достигнута.

Перспективы исследования открытых писем связаны с сопоставительным изучением писем в защиту и писем протеста, которые можно рассмотреть в диахроническом аспекте. Сопоставление этих видов писем позволит выявить круг

проблем, которые в различные хронологические периоды вызывали указанные намерения авторов. Полагаем, что интересным будет выявление и сопоставление использованных в письмах речевых стратегий и тактик. Дополнительным аспектом исследования может стать зависимость вида письма от типа адресанта (коллективное или индивидуальное).

## СПИСОК ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ

1. ДПС – действия противной стороны.
2. СД – Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка [Текст] / В.И. Даль. – М.: Олма-Пресс. 2003. – 1120с.
3. СЕ – Словарь русского языка в четырех томах под редакцией А.П.Евгеньевой. М.: Русский язык, 1986
4. КСКТ - Краткий словарь когнитивных терминов [Текст] / Кубрякова Е.С., Демьянков В.З., Лузина Л.Г. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 245 с.
5. НОССРЯ - Новый объяснительный словарь синонимов русского языка [Текст]: третий выпуск / под общим рук. акад. Ю.Д. Апресяна. – М.: Языки славянской культуры, 2003. – 519 с.
6. ПЗ – письма в защиту.
7. РА – речевой акт.
8. РС – речевая стратегия.
9. РЖ – речевой жанр.
10. СУ – Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь русского языка. Современная редакция [Текст] / Под ред. Л.В. Антоновой, И.Р. Григорян, Н.И. Шильновой. – М.: ООО «Дом Славянской книги», 2008. – 960с.
11. ТРЖ– теория речевых жанров
12. ХОЗ – характеристика объекта защиты.
13. ЯЛ – языковая личность.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азнабаева, Л.А. Принципы речевого поведения адресата в конвенциональном общении / Л.А. Азанбаева. – Уфа: Башк. ун-т, 1999. – 182 с.
2. Ажеж, К. Человек говорящий: Вклад лингвистики в гуманитарные науки / К. Ажеж. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 304 с.
3. Акишина, А.А. Письмо как один из видов текста / А.А. Акишина // Русский язык за рубежом. – 1982. – №2. – С. 57-63.
4. Алекберова, А.А. Понятие и система телевизионных жанров / А. А. Алекберова // Современная филология: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2011 г.). – Уфа : Лето, 2011. – С. 230-234.
5. Алексеева, А.В. Коммуникативно-прагматическая специфика официально-деловых документов (на материале обращений граждан в административные органы): Дис. ...канд. филол. наук / А. В. Алексеева. – Омск, 2009. – 23 с.
6. Аликаев, Р.С. Язык науки в парадигме современной лингвистики / Р.С. Аликаев. – Нальчик : Эльфа, 1999. – 317 с.
7. Альтшуллер, А.А. Имидж и самопрезентация в бизнесе / А.А. Альтшуллер. – М. : Феникс, 2003. – 225 с.
8. Андреева, Г.М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений / Г. М. Андреева. - 5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект-Пресс, 2001. – 375 с.
9. Андреева, О.Н. Оценочные суждения в свете теории личностных конструктов (на материале писем в защиту) / О.Н.Андреева // Динамика языка и сознания: психолингвистический и когнитивный аспекты исследования: коллективная монография / под ред. проф. Е.В.Лукашевич. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2012. С. 167 – 179.
10. Андреева, О.Н. Репрезентация личностных конструктов в эпистолярных текстах (на материале писем в защиту) / О.Н. Андреева // Вестник

Кемеровского государственного университета. – Кемерово, 2013. – №1. – С. 141-146.

11. Андреева, О.Н. Стратегия убеждающей речи в эпистолярных текстах (на материале писем в защиту) / О.Н. Андреева // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2013. – № 12. – Ч. 2. – С. 24-27.

12. Андреева, О.Н. Языковая личность: традиционные и современные направления психолингвистических исследований. / О.Н.Андреева // Очерки гуманитарных исследований. Сб. научных трудов. Выпуск 9 / под ред. проф. Е.В.Лукашевич. – Барнаул: Концепт, 2010. – С. 4-16.

13. Анисимова, Т.В. Деловое общение: речевой аспект / Т.В. Анисимова. – Волгогр. юрид. ин-т МВД России, 2000. – 176 с.

14. Анисимова, Т.В. Современная деловая риторика : учеб. пособие / Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2000. – 50 с.

15. Антоненко С. В. Структура писем Пушкина: лингвостилистика текста / С. В. Антоненко. – Киев: Изд-во Киевского пед ун-та, 2000. – 203 с.

16. Апресян, Ю.Д. Избранные труды. В 2 т. Т.2: Интегральное описание языка и системная лексикография / Ю.Д. Апресян. - М. : Языки русской культуры, 1995. - 767 с.

17. Аристов, С.А. Социально-коммуникативные аспекты мены коммуникативных ролей / С.А. Аристов // Тверской лингвистический меридиан. Вып. 2. – Тверь, 1999. – С. 22-31.

18. Аристов, С.А., Коммуникативно-когнитивная лингвистика и разговорный дискурс / С.А. Аристов, И.П. Сусов // Лингвистический вестник: сб. науч. тр. Вып. I. – Ижевск, 1999. – С. 5-10.

19. Аристотель. Поэтика. Риторика / Аристотель, пер. Н. Платоновой. М.: Азбука-классика, 2012. – 352 с.

20. Арутюнова, Н.Д. Дискурс / Н.Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь. – М. : Сов. энцикл., 1990. – С. 136-137.

21. Арутюнова, Н.Д. О стыде и совести / Н.Д. Арутюнова // Логический анализ языка. Языки этики. – М. : Языки русской культуры, 2000. – с. 62-78.

22. Арутюнова, Н.Д. Язык и мир человека / Н.Д.Арутюнова. – М. : Языки русской культуры. 1999 г. – 896 с.
23. Бабаян, В.Н. Особенности диалога при молчащем наблюдателе: Автореф. дис. ...канд. филол. наук / В.Н. Бабаян. - Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 1998. - 16 с.
24. Багаутдинова, Г.А. Аксиологическая лингвистика: языковая ценность языковых единиц и ценности, выражаемые языковыми единицами / Г.А.Багаутдинова // И.А. Бодуэн де Куртенэ и современные проблемы теоретического и прикладного языкознания: III междунар. Бодуэновские чтения: труды и материалы: в 2 т. Т. 2 / Под общ. ред. К.Р. Галиуллина, Г.А. Николаева. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2006. – С. 132-135.
25. Багдасарян, Т.О. Тональный компонент модальности в коммуникации (на материале английского и русского языков): Дис. ...канд. филол. наук / Т.О.Багдасарян. – Краснодар, 2000. – 175 с.
26. Багдасарян, Т.О. Тональность как компонент модели речевого жанра (на материале речевого жанра «угроза») / Т. О. Багдасарян // Жанры речи: Сборник научн. статей. Вып.3. – Саратов: Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 2002. – С. 240-245.
27. Базовые ценности россиян: Социальные установки. Жизненные стратегии. Символы. Мифы / Отв. ред. А.В. Рябов, Е.Ш. Курбангалеева. – М. : Дом интеллектуальной книги, 2003. – 448 с.
28. Базылев, В.Н. Измерение компетенции «понимание текста» / В.Н. Базылев, В.Г. Красильникова // Вопросы психолингвистики. – 2011. – № 14. – С. 43-47.
29. Балли, Ш. Французская стилистика. / Ш. Балли. – Пер. с фр. Изд.3. – М. : Либроком, 2009. – 384 с.
30. Баранов, А. Н. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога / А.Н. Баранов, Г.Е. Крейдлин // Вопросы языкознания. – 1992. – №2. – С. 84-99.
31. Баранов, А.Н. Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика [ : учеб. пособие / А.Н. Баранов. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 592с.

32. Бахтин, М.М. Эстетика словесного творчества / М.М. Бахтин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Искусство, 1986. – 445 с.
33. Бахтин, М.М. Проблема речевых жанров / М.М. Бахтин // Собрание сочинений: в 7 т. Т. 5. – М.: Искусство, 1996. – 315 с.
34. Беликов, В.И. Социоллингвистика: Учебник для вузов / В.И. Беликов, Л.П. Крысин. – М.: Рос. гос. гуманит. ун-т, 2001. – 439 с.
35. Белинская, Е.П. Социальная психология: Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов / Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 475 с.
36. Белл, Р. Социоллингвистика: цели, методы и проблемы / Р. Белл. – М., Международные отношения, 1980. – 320 с.
37. Белунова, Н. И. Категория речевого общения и особенности ее реализации в тексте дружеского письма (на материале писем творческой интеллигенции конца 19 – начала 20 веков) : научные доклады высшей школы / Н. И. Белунова // Филологические науки. – 1998. - №2. – С. 78 – 88.
38. Белянин, В. П. Основы психоллингвистической диагностики. (Модели мира в литературе) / В.П. Белянин. – М.: Тривола, 2000. – 248 с.
39. Белянин, В.П. Психологическое литературоведение. Текст как отражение внутренних миров автора и читателя: Монография / В.П. Белянин. – М.: Генезис, 2006. – 320 с.
40. Берестнев, Г.И. Самосознание личности в аспекте языка / Г.И. Берестнев // Вопросы языкознания. – 2001. – № 1. – С. 60-84.
41. Берн, Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы / Э Берн. – Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 480 с.
42. Бернацкая, А.А. Подпись как тип текста / А.А. Бернацкая // Проблемы лингвистического анализа текста и коммуникации. – Иркутск, 1987. – С. 109.
43. Богданов, В.В. Коммуникативная компетенция и коммуникативное лидерство / В.В. Богданов // Язык, дискурс и личность. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 1990 а. - С. 26 - 31.

44. Богданов, В.В. Речевое общение: прагматические и семантические аспекты / В.В. Богданов. – Л.: Изд-во Ленин. гос. унта, 1990 б. - 88 с.
45. Богин, Г. И. Языковая личность школьника как формат для определения успешности его филологической подготовки: пособие для методиста и учителя / Г.И. Богин . – Тверь, 1998. – 82 с.
46. Богин, Г.И. Обретение способности понимать: Введение в герменевтику / Г.И. Богин . – М. : Психология и Бизнес ОнЛайн, 2001. – 731 с.
47. Бодуэн де Куртенэ, И.А. О психических основах языковых явлений / И.А. Бодуэн де Куртенэ // Избранные труды по общему языкознанию: В 2 т.- М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1963. – 390 с.
48. Болотнова, Н.С. Основы теории текста: Пособие для учителей и студентов-филологов педагогического университета / Н.С. Болотнова. – Томск: Изд-во Том. гос. пед. ун-та, 1999. – 100 с.
49. Болотнова, Н.С. Коммуникативная стилистика текста : Словарь-тезаурус / Н.С. Болотнова. – Томск: Изд-во Томского государственного педагогического университета, 2008. – 384 с.
50. Болотнова, Н.С. Филологический анализ текста: Учебное пособие / Н.С. Болотнова. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 520с.
51. Бороздина, Г.В. Психология делового общения : учеб. / Г.В. Бороздина. – 2-е изд., перераб. – М.: Высш. образование, 2000. – 295 с.
52. Брагина Н.Г. ИмPLICITная информация и стереотипы дискурса / Н.Г. Брагина // ИмPLICITность в языке и речи. – М.: Языки русской культуры, 1999. – С. 43–57.
53. Бубнова, И.А. Значение слова как единица индивидуального сознания / И.А. Бубнова // Вопросы психолингвистики. – 2007. - № 5. – С. 13-19.
54. Бусоргина, Н.Ю. Эпистолярный текст как составляющая ритуального и этикетного дискурса (на материале английского языка) : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Н. Ю. Бусоргина. – Самара, 2006. – 20 с.

55. Бушев, А.Б. Личность и социум: русский язык и речь россиян в XXI веке / А.Б. Бушев // Личность, речь и юридическая практика: Межвуз. сб. науч. тр. – Ростов н/Д, 2007. – Вып. 10. – Ч. 1. – С. 52-56.
56. Бушев, А.Б. Современные особенности языка российских СМИ (социолингвистические заметки) / А.Б. Бушев // Вестник ЦМО МГУ. – № 5. – Ч. 1-2. «Филология. Культурология. Методика». – М.: Ред. Изд. Совет МОЦ МГ, 2005. – С. 67-72.
57. Бушев, А.Б. Элементы дискурс-анализа для оценки манипуляции в глобальных средствах массовой коммуникации / А.Б. Бушев // Вестник Бурятского университета. – 2009. – Вып. 6а. – С. 301-306.
58. Бушев, А.Б. Языковая личность и XXI век / А.Б. Бушев // Русская словесность как основа возрождения русской школы: Материалы межд. научно-практической конференции. – Липецк, 2008. – С. 98-105.
59. Быкова, Т. А. Деловая переписка: разновидности деловых писем. / Т. А. Быкова // Справочник секретаря и офис-менеджера. – 2003. – №6. – С. 20-23.
60. Валгина, Н. С. Современный русский язык : учеб. / под ред. Н. С. Валгиной. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Логос, 2006. – 462 с.
61. Валгина, Н. С. Теория текста : Учебное пособие / Н. С. Валгина. – М.: Логос, 2003. – 173 с.
62. Вахтель, Н. М. Морально-нравственная лексика в русском языковом сознании / Н. М. Вахтель, Ж. И. Фридман // Язык и национальное сознание. – Вып.3. – Воронеж, 2002. - С. 38-45.
63. Введенская, Л. А. Деловая риторика: Учебное пособие для вузов / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2001. – 512с.
64. Вежбицкая, А. Понимание культур через посредство ключевых слов / А. Вежбицкая. – М.: Языки славянской культуры, 2001. – 288с.
65. Вежбицкая, А. Речевые жанры / А. Вежбицкая // Жанры речи. – Саратов: Изд-во ГосУНЦ “Колледж”, 1997. – С. 99-111.

66. Вежбицкая, А. Язык. Культура. Познание: пер. с англ. / А. Вежбицкая. – М.: Русские словари, 1996. – 286 с.
67. Вердербер, Р. Психология общения. Тайны эффективного взаимодействия / Р. Вердербер, К. Вердербер // СПб, Прайм-Еврознак, 2006. – 416 с.
68. Верещагин, Е.М. Язык и культура / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров. М.: Индрик, 2005. – 1038 с.
69. Виноградов, В.В. О языке художественной прозы. / В.В. Виноградов // Избранные труды. Т. 5. - М. : Наука, 1980. – 320 с.
70. Виноградова, Е.М. Эпистолярные речевые жанры : прагматика и семантика текста : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Е. М. Виноградова. – М., 1994. – 19 с.
71. Винокур, Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения / Т.Г. Винокур. – М.: Наука, 1993. - 172 с.
72. Винокур, Т.Г. К характеристике говорящего. Интенция и реакция / Т.Г. Винокур // Язык и личность: сб. ст. – М.: Наука, 1989. – С. 58-64.
73. Водина, Н.С. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум / Н.С. Водина, А.Ю. Иванова и др. – 4-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 315 с.
74. Войскунский, А.Е. Общение и «опыт потока» в групповых ролевых Интернет-играх / А.Е. Войскунский, О.В. Митина, А.А. Аветисова // Психологический журнал, 2005, т. 26, № 5. С. 47-63.
75. Володина, Л.В. Ритуальная коммуникация / Л.В. Володина // Ритуальное пространство культуры. – Материалы международного форума 26 февраля – 7 марта 2001г. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского философского общества, 2001. – С. 45-49.
76. Ворожбитова, А.А. Теория текста: Антропоцентрическое направление: Учеб. пособие / А.А. Ворожбитова. – М. : Высшая школа, 2005. – 367с.

77. Воркачев, С. Г. Лингвокультурология, языковая личность, концепт: становление антропоцентрической парадигмы в языкознании / С.Г. Воркачев // Филологические науки. – 2001. – № 1. – с. 64-72.
78. Воркачев, С. Г. Счастье как лингвокультурный концепт / С.Г. Воркачев. – М. : Гнозис, 2004. – 192 с.
79. Воронова, Т.А. Концепт «толерантность» в русском сознании / Т.А. Воронова, И.А. Стернин // Языковая структура и социальная среда. – Воронеж, 2000. – С. 79-83.
80. Гаврилова, М.В. Некоторые черты речевого портрета первого президента России Б.Н. Ельцина / М.В. Гаврилова // Политическая лингвистика, № 4 (42). – 2012. – С. 17-22.
81. Гак, В.Г. Истина и люди / В.Г. Гак // Логический анализ языка. Истина и истинность в культуре и языке. – М. : Наука, 1995. – С. 24-31.
82. Галстян, С.С. Роль языковой личности в телевизионной речевой культуре : диссертация ... кандидата филологических наук : / Галстян С. С. – Москва, 2008. – 151 с.
83. Гальперин, И.Р. Текст как объект лингвистического исследования / И.Р. Гальперин. – М.: Наука, 1981. – 138 с.
84. Ганапольская, Е.В. Свободное слово или эзопов язык? (фразеология как средство современной политической коммуникации) / Е.В. Ганапольская // Актуальные проблемы теории коммуникации: сборник научных трудов. – СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2004. – С. 108-112.
85. Гермашева, Т.М. Языковая личность субъекта блог-дискурса : диссертация ... кандидата филологических наук : / Т.М. Гермашева. – Ростов-на-Дону, 2011. – 176 с.
86. Гловинская, М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов / М.Я. Гловинская // Русский язык в его функционировании: коммуникативно-прагматический аспект. - М. : Наука, 1993. – С. 56-67.

87. Глухих, Н.В. Деловой эпистолярный конец XVIII – начала XIX века на Южном Урале : Лингвистика текста : монография / Н.В. Глухих. – Челябинск: Полиграф-Мастер, 2008. – 150 с.
88. Гольдин, В.Е. Внутринациональные речевые культуры и их взаимодействие / В.Е. Гольдин, О.Б. Сиротина // Вопросы стилистики: Проблемы культуры речи. Вып. 25. – Саратов, 1993. – С. 23-34.
89. Горелов, И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н. Горелов. – М. : КомКнига, 2006. – 112 с.
90. Горелов, И. Н. О вербальных и невербальных составляющих речевого поведения / И.Н. Горелов // Вопросы психолингвистики. – 2003. – № 1. - С. 13-18.
91. Горелов, И.Н. Основы психолингвистики : учеб. пособие / И.Н. Горелов, К.Ф. Седов. – М.: Лабиринт, 2004. – 183 с.
92. Горизонты современной лингвистики. Традиции и новаторство. Сборник в честь Е.С. Кубряковой. М.: Языки славянских культур, 2010. – 855 с.
93. Горянина, В.А. Психология общения: Учеб. пособие / В.А. Горянина. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 416с.
94. Грайс, Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – С. 217-237.
95. Григорьева, А.С. Статичная структура русского эпистолярного текста (лексика частных писем) : автореф. дис. ... канд. филол. наук / А.С. Григорьева. – Ленинград, 1981. – 19 с.
96. Громова, А.В. Регулятивный потенциал прилагательных в поэтическом дискурсе М. И. Цветаевой ; автореф. дис. ... канд. филол. наук / А. В. Громова. Томск, 2010. – 26 с.
97. Гусар, Е.Г. Оценка в современном газетном тексте (на материале дискурса массмедиа). / Е.Г. Гусар // Очерки гуманитарных исследований. Сборник научных трудов, №9. – Барнаул : Концепт, 2009. С. 29-41.

98. Гусева С.В. Перифрастика в эпистолярном дискурсе А. П. Чехова / С. В. Гусева // II Международные Бодуэновские чтения : Казанская лингвистическая школа. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2003. – Т. 1. – С. 42 – 45.
99. Гуськова, О.В. Оценка как компонент значения глагольного слова (прагматический аспект): автореф. дис. ... канд. филол. наук / О.В. Гуськова. – М., 1992. – 23 с.
100. Дейк ван, Т. Стратегии понимания связного текста / Т. ван Дейк, В. Кинч // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 23. Когнитивные аспекты языка. – М. : Прогресс, 1988. – С. 153-211.
101. Дейк ванн, Т. Язык. Познание. Коммуникация / Т. Ванн Дейк. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
102. Дементьев, В.В. Непрямая коммуникация и ее жанры / В.В. Дементьев. – Саратов: Саратовский гос. ун-т, 2000. – 248 с.
103. Дементьев, В.В. Изучение речевых жанров: обзор работ в современной русистике / В.В. Дементьев // Вопросы языкознания. – 1997. – № 1. – С. 109-121.
104. Дементьев, В.В. Теория речевых жанров / В. В. Дементьев. – М. : Знак, 2010. – 600 с.
105. Демьянков, В.З. Доминирующие лингвистические теории в конце XX века / В.З. Демьянков // Язык и наука конца 20 века. – М.: РАН ИЯ, 1995. - С. 239-320.
106. Демьянков, В.З. Когнитивизм, когниция, язык и лингвистическая теория / В.З. Демьянков // Язык и структуры представления знаний: сб. ст. - М.: Наука, 1992. – С. 39-77.
107. Демьянков, В.З. Когнитивная лингвистика как разновидность интерпретирующего подхода / В.З. Демьянков // Вопросы языкознания. – 1994. – №4. – С. 17-33.
108. Демьянков, В.З. Кооперированность сообщения и стремление понять собеседника. / В.З.Демьяков // Общение. Языковое сознание. Межкультурная коммуникация: К 70-летию доктора филологических наук, профессора Е.Ф.

Тарасова. Калуга: КГПУ им. К.Э. Циолковского. – М.: Институт языкознания РАН, 2005. – С. 28-36.

109. Диброва, Е.И. Пространство текста / Е.И. Диброва // Категоризация мира: Пространство и время: материалы науч. конференции / Под ред. О. В. Александровой и Е.С. Кубряковой. – М.: Диалог-МГУ, 1997. – С. 34-36.

110. Двинянинова, Г.С. Комплимент как коммуникативная стратегия и прагматическая тактика в англоязычном дискурсе (гендерный аспект) / Г.С. Двинянинова, И.С. Морозова // Докл. Второй междунар. конф. «Гендер: Язык, Культура, Коммуникация». – М.: МГЛУ. – 2002. – С. 118-125.

111. Долинин, К.А. Проблема речевых жанров через 45 лет после статьи Бахтина / К.А. Долинин // Русистика: Лингвистическая парадигма конца XX века : сб. ст. в честь проф. С. Г. Ильенко / СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1998.– С. 35–46.

112. Долинин, К. А. Речевые жанры как средство организации социального взаимодействия / К.А. Долинин // Жанры речи. – Саратов : Колледж, 1999. – Вып. 2. С. 7-13.

113. Дридзе, Т.М. Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации / Т.М. Дридзе. – М.: Наука, 1984. – 208 с.

114. Дьячкова, И.Г. Высказывания-похвалы и высказывания-отрицания как речевые жанры в современном русском языке : автореф. дис. ... канд. филол. наук / И.Г. Дьячкова. – Омск, 2000. - 32 с.

115. Еремеев, Я. Н. Директивные высказывания как компонент коммуникативного процесса: Дис. ... канд. филол. наук / Я.Н. Еремеев. - Воронеж, 2001. – 223 с.

116. Жанры речи: вып. 3. / отв. ред. В.Е. Гольдин. – Саратов: Изд-во «Колледж», 2002. – 168 с.

117. Жизнь в свете, дома и при дворе. Правила этикета, предназначенные для высших слоев российского общества конца XIX века. – М. : Вебов и Книгин, 2010. – 164 с.

118. Залевская, А.А. Введение в психолингвистику : учебник / А.А. Залевская. –Изд. 2-е, дополн. – М : Российск. гос. гуманит. ун-т, 2007. – 554 с.
119. Залевская, А.А. Динамика общенаучных подходов к проблеме знания и некоторые задачи психолингвистических исследований / А.А. Залевская // Вопросы психолингвистики. – 2007. – № 5. – С. 4-12.
120. Залевская, А. А. Индивидуальное знание. Специфика и принципы функционирования / А.А. Залевская. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 1992. – 134 с.
121. Залевская, А. А. Когнитивизм, когнитивная психология, когнитивная наука и когнитивная лингвистика / А.А. Залевская // Когнитивная лингвистика: современное состояние и перспективы развития : Материалы Первой междунар. школы-семинара по когнитивной лингвистике, 26-30 мая 1998. Тамбов: Изд-во Тамбов.ун-та,1998 - С. 6-9.
122. Залевская А. А. Концепт как достояние индивида / А.А. Залевская //Слово. Текст. Избранные труды. – М, 2005. – С. 234-244.
123. Залевская, А. А. Слово. Текст. Психолингвистические исследования : избранные труды / А.А. Залевская. – М. : Гнозис, 2005. – 543 с.
124. Залевская, А.А. «Человеческий фактор в языке»: динамика трактовки / А.А. Залевская // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Филология». Выпуск «Лингвистика и межкультурная коммуникация». – 2005. – №1 (7). – С. 25-38.
125. Залевская, А. А. Языковое сознание: вопросы теории / А.А. Залевская // Вопросы психолингвистики. – 2003. – № 1. – С. 30-35.
126. Зеленская, В.В. Репрезентативная сущность языковой личности в коммуникативном аспекте реализаций. Диссертация ... доктора филологических наук / В.В. Зеленская. – Краснодар: Краснодарский государственный университет, 2000. – 332 с.
127. Земская, Ю.Н., Теория текста: учебное пособие / Ю.Н. Земская, Н.Ю. Качесова, А.А. Чувакин. – М.: Флинта-Наука, 2010. – 420 с.
128. Зильберт, Б.А. Социально-психологическое исследование текстов радио, телевидения и газеты / Б.А. Зильберт. – Саратов, 1986. – 210 с.

129. Зинченко, В.П. Миры сознания и структура сознания / В.П. Зинченко // Вопросы психологии. – 1991. – №2. – С. 15 – 36.
130. Звегинцев, В.А. Язык и лингвистическая теория / В.А. Звегинцев. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 248с.
131. Иванцова, Е.В. Проблемы формирования методологических основ лингвоперсонологии / Е.В. Иванцова // Вестник ТГУ. Филология. – 2008. – № 3 (4.) – С. 27–41.
132. Ионова, С.В. Эмотивность текста официально-делового стиля / С.В. Ионова // Единицы языка в их функционировании. – Саратов, 2000. – Вып. 6. - С. 48-57.
133. Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – М.: URSS : ЛКИ, 2008. — 284 с.
134. Йоргенсен, М.В. Дискурс-анализ. Теория и метод: пер. с англ. / Йоргенсен М.В., Филипс Л.Дж. - 2-е изд., испр. - Харьков: Изд-во "Гуманитарный центр", 2008. - 352 с.
135. Кабанова, Т. Н. Эпистолярный текст частной переписки в аспекте теории речевого общения: На материале рукописных и опубликованных текстов XX века: автореф. дис. ... канд. филол. наук / Т.Н. Кабанова,. – Челябинск, 2004. – 18 с.
136. Казакова, О.А. Жанровая характеристика речи языковой личности / О.А. Казакова // Язык. Человек. Картина мира. Материалы Всероссийской научной конференции. – Ч.1. – Омск: Омск гос. ун-т, 2000. – С.118-122.
137. Калашникова, А.А. Языковая личность в русскоязычном блоге: когнитивно-прагматический аспект : Дис. ... канд. филол. наук / Ростов-на –Дону, 2011. – 176 с.
138. Карасик, В.И. О типах дискурса / В.И. Карасик // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 2000. - С.5-20.

139. Карасик В.И. Религиозный дискурс / В.И. Карасик // Языковая личность: проблемы лингвокультурологии и функциональной семантики: Сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 1999. – С.5 – 19.
140. Карасик, В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В.И. Карасик. - М.: Гнозис, 2004. - 390 с.
141. Карасик, В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик. – М.: Гнозис, 2002. – 333 с.
142. Караулов, Ю.Н.. Русская языковая личность и задачи ее изучения / Ю.Н. Караулов // Язык и личность : [Сб. ст.] /. АН СССР. Ин-т рус. яз.; Отв. ред. Д.Н.Шмелёв. – М. : Наука, 1989. – с. 3-8.
143. Караулов, Ю. Н. Русский язык и языковая личность / Ю.Н. Караулов. - М.: Наука, 1987. – 262 с.
144. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М.: Современный литератор, 2006. – 192с.
145. Катенева, И.Г. Механизмы и языковые средства манипуляции в текстах СМИ (на примере общественно-политических оппозиционных изданий) : Автореф. дис. ...канд. филол. наук / И.Г. Катенева. – Новосибирск, 2010. – 24 с.
146. Кашкин, В.Б. Основы теории коммуникации: краткий курс / В.Б. Кашкин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: АСТ: Восток – Запад, 2007. – 256 с.
147. Келли, Дж. Теория личности. Психология личных конструктов / Дж. Келли. – СПб.: Речь, 2000. – 256 с.
148. *Ким, И.Е.* Социальные качества человека и их выражение в современном русском языке / И. Е. Ким // Известия Уральского государственного университета. – 2005. – № 39. – С. 163 – 175.
149. Киселева, В.В. Интернет и языковая личность, теория социальных пространств / В.В. Киселева // Научный журнал «Успехи современного естествознания». – 2007. – №4. – С.41-42.
150. Киселева, В.В. Лингвистические особенности вербального поведения коммуникантов в аргументативном общении: Автореф. дис. ... д-ра филол. наук / В.В. Киселева. – СПб, 2006. – 35 с.

151. Китайгородская, М.В. Речевые жанры и социальные роли / М.В. Китайгородская, Н.Н. Розанова // Русский язык в контексте современной культуры: Тез. докл. междунар. науч. конф., Екатеринбург, 29–31 октября 1998 г. – Екатеринбург: УрГУ, 1998. – С.73–74.
152. Клушина, Н.И. Интенциональные категории публицистического текста: автореф. дис. ... д-ра филол. Наук / Н. И. Клушина. – М., 2008. – 38 с.
153. Ключев, Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия / Е.В. Ключев. – М. : Рипол классик, 2002. – 317 с.
154. Ключанов, И.Э. Теория коммуникации как область исследования / И.Э. Ключанов // Вестник ТГУ. Серия Филология. – 2005. – №117. – С. 56-66.
155. Кобозева, И.М. Лингвистическая семантика / И.М. Кобозева. – М.: Эдиториал УРСС, 2006. – 352 с.
156. Кожина, М.Н. Об отношении стилистики к лингвистике текста / М.Н. Кожина // Функциональный стиль научной прозы: проблемы лингвистики и методики преподавания. – М., 1980. – С. 56-69 с.
157. Кожина, М.Н. Речевой жанр и речевой акт (некоторые аспекты проблемы) / М.Н. Кожина // Жанры речи: сб. ст.: вып. 2. / отв. ред. В.Е. Гольдин. – Саратов: Колледж, 1999. - С. 52 - 61.
158. Колесов, В.В. Язык и ментальность / В.В. Колесов // Русистика и современность. Т.1. Лингвокультурология и межкультурная коммуникация. - СПб, 2005. - С. 12-16.
159. Колтунова, М.В. Язык и деловое общение: нормы, риторика, этикет : учеб. пособие / М.В. Колтунова. – М.: Экономика, 2000. – 271 с.
160. Коммуникативная стилистика текста: лексическая регулятивность в текстовой деятельности. Коллективная монография под ред. Н.С. Болотновой. – Томск, изд-во ТПУ, 2011. – 492 с.
161. Кощей, Л.А. Ното loquens как исходная реальность и объект филологии: к постановке проблемы / Л.А. Кощей, А.А. Чувакин // Филология и человек. – Барнаул, 2006. - № 1. – С. 8-20.

162. Красных, В.В. Лингво-когнитивный подход к коммуникации / В.В. Красных // Язык, сознание, коммуникация: Сб. статей / Ред. В.В. Красных, А.И. Изотов. М.: Диалог-МГУ, 2000. Вып. 12. – С. 41-45.
163. Кронгауз, М.А. Семантика / М.А. Кронгауз. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательский центр «Академия», 2005. – 352 с.
164. Крысин, Л.П. Проблема социальной и функциональной дифференциации языка в современной лингвистике / Л.П. Крысин // Современный русский язык: Социальная и функциональная дифференциация. – М.: Языки славянской культуры, 2003. – С. 11-29.
165. Кубрякова, Е. С. Об установках когнитивной науки и актуальных проблемах когнитивной лингвистики / Е.С. Кубрякова // Вопр. когнитивной лингвистики. – 2004. – № 1. – С. 6–17
166. Кубрякова, Е.С. О когнитивной лингвистике и семантике термина «когнитивный» / Е.С. Кубрякова // Вестник ВГУ, Серия лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2001. – Вып. 1. – С.4 – 10.
167. Кубрякова, Е.С. О месте когнитивной лингвистики среди других наук когнитивного цикла и о ее роли в исследовании процессов категоризации и концептуализации мира / Е.С. Кубрякова // Когнитивные исследования языка: Типы категорий в язык. Вып VII. – Тамбов: ТГУ, 2010. – С. 13 – 18.
168. Кубрякова, Е. С. О тексте и критериях его определения. / Е.С. Кубрякова // Текст. Структура и семантика. Т. 1. - М., 2001а. - С. 72-81.
169. Кубрякова, Е.С. Текст и его понимание / Е.С. Кубрякова // Русский текст. – 1994. – № 2. – С. 18-27.
170. Кубрякова, Е. С. Языковое сознание и языковая картина мира / Е.С. Кубрякова // Филология и культура. Материалы международной конференции. - Часть 1. – Тамбов: ТГУ, 1999. - С. 6-13.
171. Курьянович, А.В. Динамика жанрово-стилистических особенностей русского эпистолярного дискурса носителей элитарного типа речевой культуры (XX-XI вв) : Автореф. дис. ...канд. филол. наук / А.В. Курьянович. – Томск, 2013. – 39 с.

172. Курьянович, А.В. Теоретические вопросы изучения эпистолярия в современной лингвистике / А.В. Курьянович; под ред. проф. Н.С. Болотновой. – Томск: Издательство Томского государственного педагогического университета, 2013а. – 220 с.
173. Лапланш, Ж. Словарь по психоанализу / Ж. Лапланш, Ж. Понталис. – М.: Высшая школа, 1996. – 623 с.
174. Лайонз, Дж. Лингвистическая семантика / Дж. Лайонз. – М.: Языки славянской культуры, 2003. – 398 с.
175. Лапшова, О.А. Психологическое содержание речи и его оценивание методами интен-анализа и психосемантики. Автореферат дис. канд. псих. наук / О.А. Лапшова. – М. 2001. – 24 с.
176. Ларина, Т.В. Вежливость как национально-специфическая коммуникативная категория / Т.В. Ларина // Коммуникативное поведение. Вежливость как коммуникативная категория. – Воронеж: Истоки. – 2003. – Вып. 17. – С. 48-57.
177. Лебедева, С.В. Интегративная модель близости значения слов / С.В. Лебедева // Вопросы психолингвистики. – 2007. – № 5. – С. 27-30.
178. Левин, Ю. И. От синтаксиса к смыслу и далее / Левин Ю.И. // Избранные труды: Поэтика. Семиотика. – М., 1998. - С.392-419.
179. Леонтьев, А.А. Язык и речевая деятельность в общей и педагогической психологии: Избранные психологические труды / А.А. Леонтьев. – М.: Моск. психолого-социальн. ин-т, 2001. – 448 с.
180. Леонтьев, А. А. Язык, речь, речевая деятельность / А.А. Леонтьев. - М.: Просвещение, 1969. – 214 с.
181. Леонтьев, А.А. Языковое сознание и образ мира / А.А. Леонтьев // Язык и сознание: парадоксальная рациональность. - М.: РАН, 1993. - С. 16-21.
182. Леонтьев, А.Н. Деятельность, сознание, личность / А.Н. Леонтьев. – Изд. 3-е. – М.: Смысл, Академия, 2005. - 352 с.

183. Леонтьев, Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции / Д.А. Леонтьев // Вопр. философии. – 1996. – № 4. – С. 15 - 26.

184. Лисоченко, Л.В. Высказывания с имплицитной семантикой (логический, языковой и прагматический аспекты): Монография Л.В. Лисоченко. – Ростов н/Д. : Изд-во Рост. ун-та, 1992. – 160 с.

185. Лихачёв, С.В. Сударь и братан, братишка и хозяин. Формы обращения к собеседнику / С.В. Лихачёв // Журналистика и культура русской речи. – 2003. – № 2. – С. 56-61.

186. Лукашевич, Е.В. «В надежде славы и добра»: Динамика концепта «успех» в массовом сознании россиян / Е.В. Лукашевич // PR в изменяющемся мире: региональный аспект: сборник статей / под ред. М.В.Гундарина. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. – Вып. 4. – С. 24-28.

187. Лукашевич Е.В. Когнитивная семантика: эволюционно-прагматический аспект: монография. – М.; Барнаул: Изд-во Алт.ун-та, 2002. – 234 с.

188. Лукашевич, Е.В. Потенциал когнитивно-дискурсивной парадигмы в исследовании динамики языка и сознания / Е.В. Лукашевич // Динамика языка и сознания: психолингвистический и когнитивный аспекты исследования: коллективная монография / под редакцией проф. Е.В. Лукашевич. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2012. С. 5-21.

189. Люцидарская, А.А. Челобитные XVII века в контексте коммуникативной культуры своего времени / А.А. Люцидарская // Сибирский этнографический вестник №7(8). – Новосибирск: Институт археологии и этнографии СО РАН, 2002. – С. 114-119.

190. Майерс, Д. Социальная психология / Д.Майерс. – СПб.: Питер. – 1997. – 688с.

191. Майданова, А.М. Речевая агрессия в средствах массовой информации / А.М. Майданова, В.М. Амиров, Л.В. Енина. – Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 1997. – 168 с.

192. Макаров, М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М.: Гнозис, 2003. – 280 с.
193. Макаров, М.Л. Проблема структуры дискурса. / М.Л. Макаров // Вестник ТГУ. Серия Филология. – 2005. – №117. – С. 80-96.
194. Маслова, В.А. Лингвокультурология : учеб. пособие / В.А. Маслова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Изд. центр «Академия», 2004 . – 204 с.
195. Матвеева, Г.Г. Два направления в современной прагмалингвистике / Г.Г. Матвеева, И.В. Самарина, Л.Н. Селиверстова // Вестник Санкт-Петербургского университета, 2009. – С. 50-57.
196. Матвеева, Г.Г. Нюансы смысла в скрытой прагмалингвистике / Г.Г. Матвеева // Филологический вестник РГУ. – 1998. - №2. С. 14-21.
197. Микляева, А. В. Социальная идентичность личности: содержание, структура, механизмы формирования / А. В. Микляева, П.В. Румянцева – СПб. : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2008. – С. 8-47.
198. Миллер, Т.А. Античные теории эпистолярного стиля / Т.А. Миллер // Античная эпистолография. – М.: Наука, 1967. С. 5-25.
199. Михайлова, Е.В. Интертекстуальность в научном дискурсе (на материале статей): Автореф. дис. ...канд. филол. наук / Е.В. Михайлова. – Волгоград, 1999. – 26 с.
200. Немчинова, Н.В. Когнитивно-дискурсивное исследование текста корпоративной поздравительной открытки. Диссерт. ... канд.филолог.наук / Н.В. Немчинова. – Барнаул, 2010. – 198 с.
201. Нерознак, В.П. Лингвистическая персонология: к определению статуса дисциплины / В.П. Нерознак // Сб. науч. тр. Моск. гос. лингв. ун-та. – Вып. № 426. – Язык. Поэтика. Перевод. – М., 1996. – С.112–116.
202. Нецименко, Г.П. Динамика речевого стандарта современной публичной вербальной коммуникации: Проблемы. Тенденции развития / Г.П. Нецименко // Вопросы языкознания. – М., 2001. - №1. – С. 98-132.
203. Нижникова, Л.В. Письмо как тип текста : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Л.В. Нижникова. – Одесса, 1991. – 17 с.

204. Орлова О. В. Проблемы диалогического взаимодействия в современном медиапространстве // Коммуникативная стилистика текста: лексическая регулятивность в текстовой деятельности / под ред. Н.С. Болотновой. Томск: Изд-во Том. гос. пед. ун-та, 2011. С. 368 – 389.
205. Осетрова, Е.В. Речевой имидж: Учеб. пособие / Е.В. Осетрова. – Красноярск, 2004. – 219 с.
206. Основы теории текста: Учебное пособие / Под общ. ред. А.А. Чувакина. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2003. – 140 с.
207. Паршина, О.Н. Российская политическая речь: Теория и практика. / О.Н. Паршина. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 232 с.
208. Парыгин, Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. – СПб.: ИГУП, 1999. – 592 с.
209. Петренко, В .Ф. Основы психосемантики / В.Ф. Петренко. – СПб.: Питер, 2005. — 480 с.
210. Пищикова, Е.В. Зачем граждане России пишут Бараку Обаме и в ООН / Е.В. Пищикова. – Новая газета, № 108. – 27.09.2011.
211. Платонов, Ю.П. Психология конфликтного поведения / Ю.П. Платонов. – СПб.: Речь, 2009. – 544 с.
212. Попова, З.Д. Очерки по когнитивной лингвистике / З.Д. Попова, И.А. Стернин. – Воронеж : Истоки, 2003. - 197 с.
213. Попова, З.Д. Когнитивная лингвистика / З.Д. Попова, И.А. Стернин. – М. : АСТ : Восток-Запад, 2010. – 314 с.
214. Почепцов, Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. – М.: Рефл Бук Ваклер, 2001. – 656 с.
215. Протопопова, О.В. Эпистолярный жанр / О. В. Протопопова // Стилистический энциклопедический словарь русского языка / под ред. М. Н. Кожинной. – Москва : Флинта, 2003. – С. 627 – 631.
216. Прохорова, И.О. Языковая личность российского политика: Учебное пособие / И.О. Прохорова. – М. Флинта: Наука, 2002. – 231 с.

217. Рогожин, М.Ю. Деловые документы в примерах и образцах / М.Ю. Рогожин. – М. : Международный центр финансово-экономического развития, 2005. – 160 с.
218. Сапожникова, Н. В. Философско-антропологическая природа эпистолярного дискурса: автореф. дис. ... д-ра филос. наук / Сапожникова Н. В. - Екатеринбург: 2005. - 46 с.
219. Седов, К.Ф. Внутрижанровые стратегии речевого поведения: “ссора”, “комплимент”, “колкость” / К.Ф. Седов // Жанры речи. - Саратов: Изд-во ГосУНЦ “Колледж”, 1997. – С. 188-195.
220. Седов, К.Ф. К основаниям лингвистики индивидуальных различий (о принципах речевого портретирования) / К.Ф. Седов // Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч. тр. / Под ред. М.А. Кормилицыной, О.Б. Сиротининой. - Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2007. – Вып. 7. – 244 с.
221. Седова, О. Н. Эпистолярный стиль в системе функциональных стилей русского языка : научные доклады высшей школы / О. Н. Седова // Филологические науки. – 1985. - №6. С, 57 – 62.
222. Седых, Е.В. К психологическому анализу текста. / Е.В. Седых // Психологические исследования. Сборник научных трудов. – Самара: Изд-во Универс-групп, 2005. – 120 с.
223. Сиротинина, О.Б. Основные критерии хорошей речи / О.Б. Сиротинина // Хорошая речь. – Саратов, 2001. – С. 16-28.
224. Сиротинина, О.Б. Характеристика типов речевой культуры в сфере действия литературного языка / О.Б. Сиротинина // Проблемы речевой коммуникации. – Саратов, 2003. Вып.2. – С.3-20.
225. Скородумова, Е.А. Этикет делового общения: социокультурный аспект : диссертация ... кандидата культурологии : 24.00.01 / Е.А. Скородумова - Москва, Гос. акад. славян. Культуры, 2009. – 156 с.
226. Слышкин, Г. Г. Дискурс и концепт (о лингвокультурном подходе к изучению дискурса) / Г.Г. Слышкин // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс. - Волгоград, 2000. – С. 38-45.

227. Современный русский язык: В трех частях. Ч.2: Словообразование. Морфология / Н.М. Шанский, А.Н. Тихонов. – М.: Просвещение, 1981. – 460 с.
228. Солганик, Г.Я. Стилистика текста: Учеб. пособие / Г.Я. Солганик. – 2-е изд. – М.: Флинта-Наука, 2000. – 256 с.
229. Сорокин Ю.А. Статус факта (события) и оценки в текстах массовой коммуникации / Ю.А. Сорокин // Политический дискурс в России – 4: Материалы раб. совещ. (Москва, 22 апреля 2000 года) / Под ред. Ю.А. Сорокина и В.Н. Базылева. – М.: Диалог-МГУ, 2000. – С. 89–101.
230. Соссюр, Ф. де. Курс общей лингвистики / Ф. де Соссюр // Труды по Стернин, И. А. языкознанию – М.: 1977. – С. 31-284.
231. Степанов, Ю.С. Основы общего языкознания : учебное пособие для филологических специальностей педагогических институтов / Ю. С. Степанов . – 3-е изд . – М. : Эдиториал УРСС, 2011 . – 272 с.
232. Степанов, Ю.С. Альтернативный мир, Дискурс, Факт и принцип Причинности / Ю.С. Степанов // Язык и наука конца XX века: сборник статей. – М. : Институт языкознания РАН, 1995. – 320 с.
233. Стернин, И. А. Значение слова и его компоненты. – / И. А. Стернин. – Изд. 2-е, испр. и доп. – Воронеж : Истоки, 2008. – 120 с.
234. Стернин И.А. Когнитивная интерпретация в лингвокогнитивных исследованиях / И.А. Стернин // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2004. – № 1. – С. 65-69.
235. Стернин, И.А. Психолингвистика и концептология / И.А. Стернин // Вопросы психолингвистики. – 2007. - № 5. – С. 33-40.
236. Столяренко, Л.Д. Психология: Учебник для вузов / Л.Д. Столяренко. – СПб.: Питер, 2000. – 592 с.
237. Сухих, С.А. Принципы и методы интегративного подхода в лингвистике / С.А. Сухих // Принципы и методы исследований в филологии. Конец 20 в. – СПб,-Ставрополь, 2001. – С. 37-40 с.

238. Сухих, С. А. Репрезентативная сущность личности в коммуникативном аспекте реализаций / С.А. Сухих, В.В. Зеленская. – Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 1997. – 72 с.
239. Талми, Л. Отношение грамматики к познанию / Л. Талми // Вестник МГУ, сер. 9. Филология. – 1999. – № 1. – с. 91-115
240. Тарасова, И.П. Структура личности коммуниканта и речевое воздействие / И.П. Тарасова // Вопросы языкознания. - 1993. - № 5. - С. 70-82.
241. Телия, В.Н. Коннотативный аспект семантики номинативных единиц / В.Н. Телия. – М. : Наука, 1986. – 141 с.
242. Тер-Минасова, С. Г. Война и мир языков и культур: (Учеб. пособие) / С.Г. Тер-Минасова. – М. : Слово/ Slovo, 2008. – 344 с.
243. Тихомиров, О.К. Общение, опосредствованное компьютером / О.К. Тихомиров, Ю.Д. Бабаева, А.Е. Войскунский // Вестник Московск. ун-та. – 1986. - Серия 14, № 3. - С. 31-42.
244. Трипольская, Т. А. Экспликация психологических типов личности в эмоциональной и оценочной интерпретации действительности / Т. А. Трипольская // Сибирский филологический журнал. – 2002. – № 1. – С.15-19.
245. Трипольская, Т.А. Эмотивно-оценочный дискурс: когнитивный и прагматический аспекты / Т.А. Трипольская. – Новосибирск : Новосиб. гос. пед. ун-т. – 1999. – 166с.
246. Трипольская, Т.А. Языковые механизмы эмоциональной и оценочной интерпретации действительности / Т. А. Трипольская // Проблемы интерпретационной лингвистики : межвуз. сб. науч. тр. – Новосибирск, 2000. – С. 14–27.
247. Ушакова, Т.Н. Понятие языкового сознания и структура рече-мыслезыковой системы / Т.Н. Ушакова // Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты / под ред. Н.В.Уфимцевой. – М.- Барнаул, 2004. – С.6-17.
248. Ушакова, Т.Н. О психологической природе речи / Т.Н. Ушакова // Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса./ Под ред. Т.Н. Ушаковой, Н.Д.Павловой. Санкт-Петербург: Алетейя, 2000. С. 8—20.

249. Федосюк, М.Ю. Нерешенные вопросы теории речевых жанров / М.Ю. Федосюк // Вопросы языкознания. - 1997. - № 5. - С. 102-120.
250. Фесенко, О.П. Как правильно составлять деловые письма: Учебное пособие / О.П. Фесенко. - Омск: Изд-во Омского экономического института, 2008. – 76 с.
251. Фесенко О.П. Эпистолярный жанр, стиль, дискурс / О.П. Фесенко. // Вестник Челябинского государственного университета. Сер. «Филология. Искусствоведение», 2008а. – №23 (124). Вып. 24. – С. 132-143.
252. Формановская, Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская. – М.: ИКАР, 2007. – 480 с.
253. Фридман, Ж.И. К вопросу о методике исследования социально-психологической лексики / Ж.И. Фридман // Культура общения и ее формирование. – Вып. 13. – Воронеж, 2004. - С. 66-71.
254. Фридман Ж. И. К вопросу о психологически реальном значении слова // Актуальные проблемы коммуникации и культуры. – Вып 2. – Пятигорск: ПГЛУ, 2005. – С.335-340.
255. Фридман, Ж.И. Слова «благородство», «грех», «долг», «совесть» в русском языковом сознании / Ж.И. Фридман // Язык. Человек. Культура: Материалы международной научно-практической конференции 21-23 марта 2005 г., Смоленск / Под ред. Проф. Л.М. Ньюбиной. В 2-х ч. – Ч. 1. – Смоленск: СГГТУ, 2005. – С. 125-130.
256. Фрумкина, Р.М. Психоллингвистика / Р.М. Фрумкина. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 320с.
257. Холодная М.А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума / М.А. Холодная. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004 – 384 с.
258. Хьелл, Л. Теории личности. Основные положения, исследования и применение. Перевод С.Меленевской и Д.Викторовой / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб. : Питер, 2006. – 607с.
259. Цыцарина О. Ф. О понятии «эпистолярный жанр» в современной лингвистической литературе / О. Ф. Цыцарина // Функционально-семантические

аспекты языковых явлений. – Куйбышев : Изд-во Куйбышевского гос. ун-та, 1989. – С. 103 – 110.

260. Чащина, Е.И. Особенности языка памятников деловой письменности Московской Руси (на материале явочных челобитных XVII века) / Е.И. Чащина // *Investigationes Linguisticae*, vol. XII, Poznań, December, 2005. – С. 78-88.

261. Черторицкая, Т.В. Красноречие Древней Руси / Т.В. Черторицкая. – М. : Советская Россия, 1987. – 448 с.

262. Шапочкин, Д.В. Когнитивные аспекты политического дискурса: На материале британских, американских и немецких публичных политических речей : диссертация ... кандидата филологических наук : 10.02.20 / Д.В. Шапочкин. – Тюмень, 2005. – 244 с.

263. Шейгал, Е.И. Семиотика политического дискурса: монография / Е.И. Шейгал. – М. : Гнозис, 2004. – 326 с.

264. Ширяева, Т.А. Когнитивное моделирование институционального делового дискурса: Автореф. дисс. ... доктора филол. наук / Т.А. Ширяева. – Краснодар, 2008. – 50с.

265. Шмелева, Т.В. Модель речевого жанра / Т.В. Шмелева // Саратов: Изд-во Государственного учебно-научного центра "Колледж", 1997. – С. 88-98.

266. Шмелева, Т.В. Жанроведение? Генристика? Генология? / Т.В. Шмелева // *Речевое общение*. Вып. 8–9 (16–17). Красноярск, 2006. С. 121–128.

267. Aitchison Jean. *The articulate Mammal*. Routledge, 2008. – 205 с.

268. Abraham H. Maslow. *Motivation and Personality* (2nd ed.) N.Y.: Harper & Row, 1970; СПб.: Евразия, 1999, терминологическая правка В.Данченко, Киев: PSYLIB, 2004. – 369 с. Режим доступа: <http://formatta.ru/pages/id/319>

269. Krackel M. *Communicative Acts and Shared knowledge in Natural Discourse*. – L.: Acad. Press, 1981 – XIV. – 316 с.

270. Leech G. *Principles of Pragmatics*.- London: New York, 1983.-P. 82.

271. Leench G.N. *Explorations in Semantics and Pragmatics*. – Amsterdam, Philadelphia: Benjamins, 1980. – 133 p

272. Schlenker B. Self-presentation/ in HANDBOOK of Self and Identity /by M. Leary et al., 2003, pp. 488- 518

273. Teun Van Dijk. Ideology: A Multidisciplinary Approach. London: Sage, 1998.

274. Teun Van Dijk. The study of discourse // Discourse studies: A multidisciplinary introduction: In 2 vol. / Ed. by T.A. van Dijk. London etc.: Sage, 1997. Vol. 1.: Discourse as structure and process. P. 1–34.

### **Словари**

1. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко. – СПб. : ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2003. – 672 с.

2. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В.И. Даль. Под ред. Л.В.Беловинского – М. : Олма-пресс, 2004. – 700с.

3. Кубрякова, Е.С. Краткий словарь когнитивных терминов / Кубрякова Е.С., Демьянков В.З., Лузина Л.Г., Панкрац Ю.Г. – М. : Изд-во МГУ, 1996. – 248 с.

4. Словарь антонимов русского языка / Л.А. Введенская. – М. : ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 445 с.

5. Словарь синонимов русского языка / Под ред. А.П. Евгеньевой. – М. : ООО «Издательство Астрель», 2004. – 648 с.

6. Матвеева, Т.В. Полный словарь лингвистических терминов / Т.В. Матвеева. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2010. – 562 с.

7. Новый объяснительный словарь синонимов русского языка под общим руководством академика Ю.Д.Апресяна. – М. : Школа «Языки славянской культуры», 2003. – 1298 с.

8. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / под ред. Н.Ю. Шведовой. – М. : Азбуковник, 1999. – 939с.

9. Словарь русского языка. В 4-х т. / РАН, Ин-т лингвистич. исследований; Под ред. А. П. Евгеньевой. — 4-е изд., стер. — М. : Рус. яз. ; Полиграфресурсы, 1999. Т 1 – 702 с. Т 2 – 736 с. Т 3 – 750 с. Т 4 – 797 с.

10. Стилистический энциклопедический словарь русского языка / под редакцией Кожиной М. Н., 2-е изд., испр. и доп. - М.: Флинта : Наука, 2006. - 696 с.

11. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь русского языка. Современная редакция / Под ред. Л.В. Антоновой, И.Р. Григорян, Н.И. Шильновой. – М. : ООО «Дом Славянской книги», 2008. – 960с.

### **Интернет-источники**

1. Баксанский, О.Е. Современный когнитивизм: философия, когнитивная наука, когнитивные дисциплины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://progs-shool.ru/voprosy-filosofii/665-sovremennyj-kognitivizm-filosofiya-kognitivnaya.html>

2. Белянин, В.П. Расскажи мне о себе (Какие бывают объявления о знакомстве в газетах и интернете). Московский психологический журнал. – 2004. – №8. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://magazine.mospsy.ru/nomer8/s09.shtml>

3. Ворожбитова, А.А. Лингвориторическая культура языковой личности и типология ошибок речи. / А.А. Ворожбитова // Интернет-конференция «Пространство профессиональной коммуникации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.engectver.ru/Konferenciya/9s>

4. Гадаев, А.В. Мы и наш имидж. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://litzona.net/show\\_74684.php](http://litzona.net/show_74684.php)

5. Грамматологический словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.rbardalzo.narod.ru/text\\_gram\\_slovar2.html#ФУНКЦИИ](http://www.rbardalzo.narod.ru/text_gram_slovar2.html#ФУНКЦИИ)

6. Дейк ван Т. А. К определению дискурса. // Teun Van Dijk. Ideology: A Multidisciplinary Approach. London: Sage, 1998. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://psyberlink.flogiston.ru/internet/bits/vandijk2.htm>
7. Есина, Л.В. Языковые нормы делового письма. Секретарское дело. 2011, № 3 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sekretarskoe-delo.ru>
8. Жичкина, А.Е. Социально-психологические аспекты общения в Интернете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://flogiston.ru/projects/articles/refinf.shtml>
9. Клушина Н.И. Интенциональный метод в современной лингвистической парадигме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/node/1242>
10. Конькова, А.Ю. Письмовники XIX века как руководство к составлению деловых писем и бумаг. – Секретарское дело. 1997, № 3 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [p://www.krugosvet.ru/enc/istoriya/PISMOVNIKI.html?page=0,1](http://www.krugosvet.ru/enc/istoriya/PISMOVNIKI.html?page=0,1)
11. Крысин, Л.П. О русском языке наших дней / Л.П. Крысин // Международная научная конференция «Изменяющийся языковой мир». – Пермь, 2002. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.philology.ru/linguistics2/krysin-02.htm>
12. Пушкарев, Л.Н. Письмовники. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/enc/istoriya/PISMOVNIKI>
13. Стиль документа [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.doc-style.ru/RD/?id=1.32>
14. Чижова, Л.А. Менталитетные свойства русской языковой личности в зеркале словаря, грамматики и морфемной структуры слова. М., МГУ, 2006. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://genhis.philol.msu.ru/article\\_166.html](http://genhis.philol.msu.ru/article_166.html)
15. Шевченко, И.С. Речевой акт как единица дискурса: когнитивно-прагматический подход. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://homepages.tversu.ru/~ips/JubShev.html>

## КОНТЕНТ-АНАЛИЗ ПИСЕМ В ЗАЩИТУ

Таблица 1

### Использование этикетных выражений в обращении и подписи

	Защита личности	Защита групповых интересов	Защита культуры	Защита природы и здоровья	Защита своих интересов	Средний показатель
<b>Обращение</b>						
Нет	49,6%	40,8%	42,4%	21,3%	20%	34,8%
<i>Уважаемый ИО!</i>	27,9%	36,5%	49,5	46,7%	80%	48,12%
<i>Уважаемый г-н...!</i>	7,3%	12,2%	7%	16,6%		8,6%
<i>Глубокоуважаемый...!</i>	1,8%	0,8%				0,52%
<i>Многоуважаемый...!</i>		0,8%				0,16%
<i>Здравствуйте, уважаемый...!</i>	1%	2,4%		8,3%		2,34%
<i>Дорогой...!</i>		0,8%				0,16%
<i>Господин...!</i>	3,7%	3,5%				1,44%
<i>Ваша честь!</i>	4,7%	1,6%				1,26%
<i>Товарищ...!</i>	2%					0,4%
<i>Друзья!</i>				6,9%		1,38%
<i>Граждане...!</i>			1,6%			0,32%
<b>Подпись</b>						
Нет	15%	24,3%	9%	7,3%	20%	15,12%

<i>С уважением, ФИО</i>	10%	22,6%	11,4%	23%	20%	17,4%
<i>С уважением, ФИО, адрес</i>	3%	0,8%				0,76%
<i>С уважением, назв. коллектива.</i>	2%	0,8%				0,56%
<i>С уважением, адрес электронной почты</i>		1,6%				0,32%
<i>С уважением, нижеподписавшиеся ФИО</i>				5,5%		1,1%
<i>С надеждой на понимание, ФИО</i>	10%	0,8%				2,16%
<i>Искренне Ваш, ФИО</i>	1%				20%	4,2%
<i>С пожеланиями... ФИО</i>	2%					0,4%
<i>По просьбе..., ФИО</i>	%			1,8%		0,36%
<i>ФИО</i>	17%	0,8%	37,6%	12%	40%	21,48%
<i>ФИО, должность</i>	40%	37,5%	37,1%	44,4%		31,8%
<i>ФИО, адрес</i>		5,5%				1,1%
<i>ФИО, должность, адрес</i>		2,3%				0,46%
<i>Название коллектива</i>		3,8%		3,6%		1,48%
<i>Электронный адрес</i>		2,3%		1,8%		0,82%

### Характеристика объектов защиты и действий противной стороны

	Защита личности	Защита групповых интересов	Защита культуры	Защита природы и здоровья	Защита своих интересов	Средний показатель
<b>ХОЗ</b>						
Известность, популярность	19,5%	55,5%	59,2%	46,1%		36%
Влияние на качество жизни людей			23,4%	20,9%		8,8%
Профессиональные достижения	34,8%	29,5%	4%			13,6%%
Правовое соответствие		18,2%			25%	8,64%
Мораль и нравственность	29%		5,8%		20%	15,4%
Семейные ценности	2,8%					0,56%
Талант	2,1%					0,42%
Уникальность			12,1%	10,9%		4,6%
Бедственное положение	11,4%		15,5%	22%	55%	9,76%
<b>ДПС</b>						
Нарушение закона	33,9%	70%	15,3%	22,2%	64,7%	41,8%
Нарушение этики	46,8%	14,5%	47,6%	55,9%	11,7%	35,3%

Непрофессионализм	2,2%	15,2%	18,5%	20%		16,1%
Религиозные предрассудки	2,2%					0,4%
Умственная ограниченность	5,5%				23,5%	5,9%
Халатность			1,9%			0,38%
Вредоносность			9,9%			1,9%
Положительные качества			2,1%			0,42%
Другое	7,8%		4,3%	0,9%		2,6%

Таблица 3

### Цель послания

	Защита личности	Защита групповых интересов	Защита культуры	Защита природы и здоровья	Защита своих интересов	Средний показатель
Просьба	27,3%	32,4%	36,1%	57,8%	40%	<b>38,7%</b>
Требование	8,5%	20%	9,7%	6,3%		<b>8,9%</b>
Предложение		7,3%		1,6%	20%	<b>5,7%</b>
Призыв	11,1%	11,2%		3,3%		<b>5,1%</b>
Обращение	5,5%		11,1%			<b>3,3%</b>
Пожелание	10,8%			5%		<b>3,1%</b>
Увещевание	1,3%					<b>2,6%</b>

Протест	1,3%	6,6%				1,6%
Рекомендация	2,3%					0,5%
Предупреждение		2,4%				0,5%
Напоминание	1%					0,2%
Настаивание	1%					0,2%
Информирование					20%	4%
Косвенные указания	19,4%	44,1%	39,1%	17,3%	20%	26,7%
Императивы	9,9%	5,2%	8,7%	8,9%		6,5%

Таблица 4

### Количественные показатели писем

	Адресанты Адресаты	Один автор	Группа лиц	Открытый сбор подписей
Письма в защиту отдельной личности	органы власти	25 (25%)	25 (25%)	5 (5%)
	общественность	11 (11%)	19 (19%)	4 (4%)
	известное лицо	4 (4%)	2 (2%)	0
	адресат не обозначен	0	5(5%)	0
Письма в защиту общественных интересов	органы власти	20(24,4%)	22 (26,8)	12 (14,6%)
	общественность	4 (4,8%)	9(10,9%)	5(6%)
	известное лицо	9(10,9%)	0	0
	адресат не обозначен	1(1,2%)	0	0

Письма в защиту объектов культуры и искусства	органы власти	14(26,4%)	29(54,7%)	1(1,8%)
	общественность	0	3 (5,6%)	2 (3,7%)
	известное лицо	2 (3,7%)	1 (1,8%)	0
	адресат не обозначен	0	0	1 (1,8%)
Письма в защиту природы и здоровья	органы власти	12 (25%)	12(25%)	11(22,9%)
	общественность	2 (4,1%)	1 (2%)	6 (12,5)
	известное лицо	1 (2%)	2 (4,1%)	0
	адресат не обозначен	0	1 (2%)	0
Письма в защиту своих интересов	органы власти	5(29,4%)	6 (35,3%)	1 (5,8%)
	общественность	2 (11,7%)	2 (11,7%)	0
	известное лицо	0	1 (5,8%)	0
	адресат не обозначен	0	0	0

## ОБРАЗЦЫ ИССЛЕДОВАННЫХ ТЕКСТОВ

### Письмо в защиту замминистра образования Игоря Федюкина

Мы, коллеги, преподаватели и давние соученики Игоря Федюкина по Российскому государственному гуманитарному университету, где он учился с 1992 по 1997 год, по Центрально-европейскому университету в Будапеште, где он заканчивал магистратуру, по университету в Чепел-Хилл, Северная Каролина, где он защитил диссертацию, по Российской экономической школе и Российской академии народного хозяйства и государственной службы, где он работал в последние годы перед назначением в Министерство образования РФ, обращаемся к научной общественности России и других стран с заявлением.

Мы знаем Игоря Федюкина много лет: его научная квалификация, честность и порядочность не подлежат сомнению. И. Федюкину принадлежат несколько важных работ по истории России XVIII века, он является переводчиком нескольких научных книг, активным участником профессиональных исследовательских групп и научных проектов.

Поскольку подлинность всех его дипломов не может вызывать ни малейшего сомнения, дискредитационная кампания, развернутая против него в прессе, должна быть квалифицирована как нелепая попытка самозащиты со стороны тех плагиаторов, репутация и ученые степени которых оказались под угрозой в связи с новой диссертационной политикой, вводимой Министерством образования и персонально И. Федюкиным.

Уже сейчас понятно, что усилия разоблаченных плагиаторов будут иметь лишь ограниченное действие: они могут заказывать любую ложь по телевидению и в блогах, но не властны повлиять на то, что составляет репутацию ученого – его квалификацию, научные достижения, его нравственную позицию. *Андрей Зорин, профессор Оксфордского университета, РГГУ и РАНХиГС при Президенте и Правительстве РФ и др.*

*24 апреля 2013 г.*

(Источник: <http://echo.msk.ru/doc/1060454-echo.html>)

## **Письмо в защиту часа солнца**

*Президенту РФ Дмитрию Анатольевичу Медведеву*

*Председателю Правительства РФ Владимиру Владимировичу Путину*

Уважаемый Дмитрий Анатольевич!

Уважаемый Владимир Владимирович!

Законодательное собрание Иркутской области направило в адрес Председателя Правительства РФ обращение о переходе Иркутской области на часовой пояс Красноярского края. Полагаем, что указанное обращение, наверное, имеет под собой какие-либо основания.

Однако, как граждане, любящие и заботящиеся о своей области, о своей Родине мы не можем согласиться с этим предложением. Вы знаете, что Иркутский регион, впрочем, наверное, как и любая часть Сибири и Дальнего Востока – это местность с тяжелыми климатическими условиями. Наши земляки привыкли суровым морозам, стуже, ранней и долгой зиме; свыклись с плохими дорогами, замерзшими двигателями, гололедом, эпидемиями гриппа, расходами на отопление и сотней других проблем, к которым, по-хорошему, и нельзя привыкать.

Казалось бы, что по сравнению с этим какой-то час? Пустяк. Мелочь. Ведь зимою сибирское солнце и не греет совсем!

Казалось бы...

Но каждый, кто в темноте добирался на работу и в кромешной тьме шел домой знает, что это – не так. Почему-то всего от одного часа солнца становится теплее, может быть, и не телу вовсе, а сердцу, душе. Пусть ненадолго, но все же спокойней и легче. Ведь пресловутое «качество» (как будто может жизнь быть «некачественной»!) жизни зависит именно от таких «мелочей».

Если же переход на «новое» время все же состоится, то еще одна соломинка, которая, порою может переломить спину верблюду, еще один (целый!) час темноты навалится нам на плечи.

Тут, конечно, надо бы рассказать о том, что на гололеде в темноте увеличится количество ДТП; что возрастет травматизм, алкоголизм,

заболеваемость и частота суицидов; что совсем разнуждается преступность; что, наконец, просто жить станет тяжелее.

Может быть, стоит упомянуть и про установленное ч. 1 ст. 12 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах право каждого человека на наивысший достижимый уровень физического и психического здоровья; про то, что согласно ст. 18, ч. 3 ст. 55 Конституции РФ права и свободы человека и гражданина определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти и могут быть ограничены только федеральным законом и только в исключительных случаях.

Все это очень важно, но главное – тот час солнца, без которого останется наша область.

На основании изложенного в соответствии со ст. 33 Конституции РФ мы, нижеподписавшиеся,

заявляем о своем не согласии с переходом Иркутской области на другой часовой пояс,

просим не принимать каких-либо постановлений, актов или других решений по переводу Иркутской области на другой часовой пояс.

*С уважением, нижеподписавшиеся:*

*25 дек. 2010 г.*

(Источник: <http://forum.powerlifting.ru/index.php?page=12&showtopic=21896>)

### **Письмо в защиту «Нового времени»**

19 февраля 2004

*Президенту Российской Федерации Путину Владимиру Владимировичу*

*Генеральному прокурору Российской Федерации*

*Устинову Владимиру Васильевичу*

*Министру внутренних дел Российской Федерации*

*Грызлову Борису Вячеславовичу*

Три недели продолжается силовой захват помещения редакции журнала «Новое время». Мошенническая афера, завершившаяся бандитским налетом, развивается. Неизвестные лица, пытающиеся завладеть зданием редакции, стремятся замести следы путем дальнейших жульнических перепродаж помещения подставным фирмам. Их действиями практически парализована деятельность редакции, которой приходится работать в атмосфере непрекращающегося давления и угроз. Ситуация складывается так, что само существование одного из старейших и авторитетнейших российских изданий может прекратиться в любой момент.

Речь в данном случае идет уже не о споре хозяйствующих субъектов, а об открытом грабеже. Призываем Вас положить конец этому произволу, чтобы не допустить торжества силы над законом и защитить интересы независимой российской прессы.

*Вадим Абдрашитов, кинорежиссер и др*

(Источник: <http://grani.ru/Society/Media/m.60895.html>)

**Открытое письмо Президенту России Дмитрию Медведеву  
в защиту Д. Дубинкина**

01 дек 2009

Уважаемый Дмитрий Анатольевич! Обращаюсь к Вам, как к гаранту конституционных прав граждан России. Понимаю, что дело моего мужа Дубинкина С.В. – лишь капля в том море несправедливости и страданий, которое бушует у нас в стране, но и в этой капле отразились некоторые общие тенденции развития нашего государства.

Во-первых, это наша давняя болезнь – кампанейщина. «Громкие дела» стали, по сути, основной формой отчета правоохранительной системы перед обществом, единственным ответом на дела Евсюкова и прочих и даже на предложения расформировать систему МВД. Пишу об этом с болью, потому что сама отдала этому ведомству лучшие годы, являюсь пенсионером МВД, майором милиции в отставке. Тем с большим ужасом я наблюдала за кошмарным делом

своего мужа, которое, вопреки УПК, было превращено в гигантский пиар-проект моих бывших коллег.

Дубинкин С.В. был, разумеется, до судебного решения, обвинен в пропаже 955 миллионов рублей из пенсионного фонда. Обвинение чудовищное! А самое страшное, что оно — полная ложь. В официально утвержденном внешним управлением списке кредиторов банка ВЕФК-Урал нет Пенсионного фонда России. Ни копейки денег ПФР в банке не «зависло»! Дело Дубинкина С.В. сфабриковано. И тем не менее, милицейские чины рассказывают с экранов пенсионерам Свердловской области, что Дубинкин «украл» у пенсионеров миллиард рублей, и только благодаря нашей милиции пенсии еще выплачиваются. Поистине, достойная оценка 20-летней безупречной работы моего мужа в ПФР!

Ну и вторая наша большая беда – антигуманизм. Отношение к людям, по-прежнему, как к щепкам. Несмотря на Ваши гуманные инициативы, при избрании меры пресечения моему мужу в залоге, поручительстве, или подписке о невыезде, разумеется, отказали, он арестован. Коллективные и индивидуальные обращения депутатов всех уровней нашего государства и коллектива пенсионного фонда в его защиту игнорируются. СМИ и органы внутренних дел признали моего мужа виновным, и остается мне уповать только на вас. Ничего не пишу о заслугах Дубинкина С.В., если потребуется, Вам о них доложат.

*С уважением, Дубинкина Т.П.*

(Источник: <http://ura.ru/content/svrd/01-12-2009/news/1052106950.html>)