

УДК 811.111/8111.161.1'42(045)

**КООПЕРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ИСКРЕННОСТИ И ЕЕ АКТУАЛИЗАЦИЯ  
В РАЗГОВОРНЫХ ДИАЛОГАХ АНГЛОЯЗЫЧНОГО И РУССКОЯЗЫЧНОГО КИНОДИСКУРСА****А.Э. ИВАНОВ***(Минский государственный лингвистический университет)*  
*arthur\_ivanov94@mail.ru*

*Статья посвящена проблеме поведения коммуникантов в ситуациях неофициального общения в диалогах на английском и русском языках. В ней рассматриваются средства тактической и языковой репрезентации кооперативной стратегии искренности. В результате сравнительного анализа были выявлены тактики, наиболее характерные для представителей британской и белорусской лингвокультур. Носители английского языка чаще используют тактики признания, выражения эмоционально-чувственного состояния и нарративную тактику, в то время как носители русского языка – тактики признания, призыва к откровенности, обещания/уверения и выражения эмоционально-чувственного состояния. Установленные тенденции могут свидетельствовать о том, что носители английского языка склонны чаще обращаться к прошлому опыту и более эмоционально выражают свои чувства и мысли. Для носителей русского языка приоритетом выступает внимание к коммуникативному партнеру, его переживаниям и интересам.*

**Ключевые слова:** коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, кооперативность, стратегия искренности, разговорный диалог, кинодискурс.

**Введение.** Многогранность и многоаспектность коммуникации ставит перед обществом в целом и перед наукой в частности все новые задачи по поиску и реализации наиболее эффективных моделей взаимодействия как между индивидами, так и между коллективами, организациями, странами и даже социальными институтами. В последние десятилетия лингвистическая наука достигла определенных успехов в части определения природы противоречий между субъектами коммуникации и, как следствие, возникновения конфликта. В научной литературе по проблемам конфликтологии достаточно подробно описаны причины появления конфронтации в призме внешних и внутренних условий коммуникации, пути развития конфликта, стратегии и тактики, применяемые для его разрешения [1–3]. Тем не менее, следуя концепции о биполярности речевого поведения [4; 5], можно утверждать, что существуют две базовые программы коммуникативного поведения человека – конфронтационная и бесконфликтная. Как уже было сказано ранее, если первая из них была достаточно хорошо изучена и описана, то вторая линия поведения, которая также определяется как кооперативная [6], на наш взгляд, представляется не до конца исследованной. На сегодняшний момент особенно остро стоит проблема определения критериев кооперативного общения, а также собственно лингвистических средств актуализации кооперативной макро- и микроинтенции.

Вопросы кооперативной разновидности коммуникации разрабатываются достаточно давно в трудах как зарубежных, так российских и отечественных ученых [7–11]. Впервые правила бесконфликтного типа коммуникативного поведения были разработаны Г.П. Грайсом [7] и впоследствии переработаны и дополнены Р. Лакофф и Дж. Личем. Как отмечают некоторые исследователи [6], именно корреляция максим Грайса (Принцип Кооперации) и максим Лича (Принцип Вежливости), а зачастую и возникающее между ними противоборство, подготавливают базу для реализации такого типа общения, при котором коммуниканты достигают поставленных ими целей обоюдодоприемлемыми средствами. При этом немаловажную роль играет тот факт, что в качестве еще одного из критериев кооперативности выделяется не только соответствие целей коммуникации ее результатам, но также и «выбор коммуникантами оптимальных средств» [12, с. 6] ее актуализации, не затрагивающих ни общих интересов участников общения, ни их личных интересов.

Использование термина «цель коммуникации» с высокой степенью объективности подразумевает уточнение таких понятий, как «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика». В данном исследовании в качестве коммуникативной стратегии понимается «совокупность запланированных говорящим заранее реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [13, с. 18], в то время как тактика представляет собой «совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия» [13, с. 19]. На основе имеющихся данных о сущности кооперативности в рамках стратегического подхода можно определить кооперативную стратегию как комплекс речевых действий, ориентированных на достижение цели оптимальными средствами путем обоюдодоприемлемого взаимодействия, что в итоге определяет успешность коммуникации в целом [10]. Из приведенных выше определений следует, что понятие кооперативности общения тесно связано с понятием «эффективность коммуникации», под которым понимается определенная «оценка коммуникантами соотношения цели и достигнутого результата, соответствие замысла коммуникации ее результату» [14].

В данном исследовании рассматривается лишь одна кооперативная стратегия – стратегия искренности. Характерной особенностью данной стратегии является «установление особого доверительного статуса межличностных отношений» [15, с. 77]. Искренность является не только условием успешности реализации коммуникативной тактики, но также играет немаловажную роль при поддержании гармоничной коммуникации. Как отмечал Е.М. Верещагин, «обычай «откровенничать», «открывать (раскрывать) душу», «делиться», «говорить все до конца», «выворачиваться наизнанку» вошел в идеологию дружбы» [16, с. 40]. Языковая реализация стратегии искренности тесно связана с понятием откровенности, под которым понимается «специфический коммуникативный феномен, дифференциальными признаками которого являются ситуативная обусловленность общения, катартическая функция, личностно значимый характер сообщаемого, актуальная значимость Другого и доверительный характер общения» [17, с. 5]. Искренность предполагает готовность коммуникантов к самораскрытию, а также характеризуется обращенностью к партнеру и общностью личностных замыслов. В разговорном дискурсе функциями доверительного, искреннего общения является «эмоциональная поддержка, установление психологического контакта, формирования и углубления межличностных взаимоотношений, сохранения и/или восстановления душевного равновесия» [17, с. 6]. Целью настоящего исследования является установление репертуара тактик, актуализирующих стратегию искренности, а также выявление языковых средств их реализации в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе.

**Основная часть.** Материалом для исследования послужили 300 диалогов, отобранных из англоязычных фильмов британского производства и русскоязычных фильмов белорусского производства. В качестве рабочего определения разговорного диалога было принято определение, предложенное И.Н. Борисовой, которая понимает под ним «устное диалогическое спонтанное личностно ориентированное, непосредственно коммуникативное взаимодействие в сфере неофициального бытового общения» [14, с. 46]. Выбор разговорного диалога в качестве материала для исследования обусловлен тем фактом, что общение участников в данном случае менее подвержено требованиям стандартизации и преднамеренному ограничению выбора языковых средств, что, в свою очередь, способствует более свободному речевому поведению.

Всего было выявлено 74 случая употребления стратегии искренности коммуникантами – носителями английского языка (27% от общего количества использования кооперативных стратегий) и 63 случаях употребления данной стратегии в разговорных диалогах на русском языке (26% от общего количества).

Рассмотрим примеры репрезентации стратегии искренности в разговорных диалогах из кинофильмов британского и белорусского производства.

В фрагменте британского фильма о сложностях семейной жизни описывается пара – Джин и Дуглас. Они были женаты на протяжении сорока пяти лет, однако временные финансовые трудности заставили их переехать в менее престижный район, что вызвало некоторые разногласия в их семье. В итоге настал момент объяснения между супругами. Разговор происходит по пути в аэропорт, когда семейная пара попала в пробку и им пришлось решать, что делать дальше.

Дуглас: *We'll get another flight. Let's go back to the hotel and leave in the morning. Jean, he can't do it. You heard what he said.* 'Мы полетим другим рейсом. Давай пока вернемся в отель и уедем рано утром. Джин, он не может это сделать. Ты слышала его?'

Джин: *No. 'Нет'.*

Дуглас: *He can do one person and cases.* 'Он может взять только человека и чемоданы?'

Джин: *Yeah, but... Could fate find a better way to tell us what we need to hear?* 'Да, но... Представится ли нам еще один шанс услышать то, что мы должны услышать?'

Дуглас: *Which is what?* 'А именно?'

Джин: *That it's over. That it's been over for a long, long time.* 'Что на этом все. И все закончилось давным-давно?'

Дуглас: *This is not the time to talk about this. Let's wait until we get home.* 'Сейчас не время об этом говорить. Давай подождем, пока мы не приедем домой?'

Джин: *I have to go, Douglas.* 'Я должна, Дуглас?'

Дуглас: *I won't let you.* 'Я не отпущу тебя?'

Джин: *No. You'll come after me. You'll chase me to the airport, tell me everything will be fine. But please don't. Because the truth is... The truth is we both deserve more than we've had. And it's just because of your... kindness and your – your loyalty that you won't admit it. I'll be all right. I'm turning left. [Chuckles] Good-bye, Douglas.* 'Нет, не отпустишь. Ты пойдешь за мной. Ты поедешь за мной в аэропорт, скажешь, что все будет хорошо. Но, пожалуйста, не надо. Правда в том, что мы оба заслуживаем большего. И ты не можешь этого признать только из-за своей доброты и ... и преданности. Со мной все будет хорошо. Я поворачиваю налево [Усмехается] Пока, Дуглас?'

(Диалог из х/ф «The Best Exotic Marigold Hotel»)

В приведенном выше диалоге для экспликации стратегии искренности используются следующие тактики: признания (*the truth is we both deserve more than we've had; it's over*), выражения намерения (*I am turning left*), уверения/обещания (*I won't let you; I'll be all right*), комплимента (*it's just because of your...*

*kindness and your – your loyalty*). На первый взгляд может показаться, что между супругами возник конфликт, хотя на самом деле происходит откровенный искренний разговор, направленный на сохранение и восстановление испортившихся отношений. Стратегия искренности, реализуемая в данном случае Джин, дополняется стратегией солидаризации, используемой ее супругом, которая эксплицируется тактиками создания Мы-общности (*we'll get another flight*) и призыва к совместному действию (*let's go back to the hotel and leave in the morning*). Следует отметить, что стратегии искренности и солидаризации зачастую применяются коммуникантами комплексно.

Рассмотрим пример разговорного диалога, взятого из русскоязычного кинодискурса. Беседа происходит между тестем Алексеем Петровичем и его зятем Николаем. Между Николаем и его супругой Анной произошел разлад, в результате чего супруги разошлись. Алексей Петрович приехал к зятю, чтобы обсудить сложившуюся ситуацию.

Алексей Петрович: *Здравствуй, Коля! Давай поговорим по-мужски, без вранья, только между нами. Набедокурил, признайся.*

Николай: *Да, я бы признался, сам не знаю, как это произошло. Мне звонит Ольга, девушка Бориса, с которой мы бизнес делаем. Она говорит, что он хочет меня видеть, какие-то дела обсудить, я приезжаю, его нет. Она предлагает выпить, пока я жду, дальше ничего не помню. Просыпаюсь с ней, а она целоваться лезет. Да, дело главное в том, что домой как в тумане добрался.*

Алексей Петрович: *Не ожидал от тебя такого, Николай. Разочаровал ты меня. Да, я считаю, что ты должен знать. Она беременна. Да, я не знаю, как у вас там с Аней сложится дальше, но мои деньги, пожалуйста, верни. Ну сам понимаешь, о будущем внуке надо заботиться.*

Николай: *Да я потратил уже немного. Она хотела ЭКО сделать. Они у меня дома, я привезу потом.*

Алексей Петрович: *До свидания.* (жмут руки).

Николай: *Ну ладно, давай.*

(Диалог из х/ф «Любовь, которой не было»)

В приведенном выше образце родственники не пытаются выяснить отношения и перевести ситуацию в зону конфликта, но стремятся преодолеть сложности конструктивным путем, используя кооперативную стратегию искренности, которая в данном случае манифестируется следующими тактиками: призывом к откровенности (*давай поговорим, набедокурил, признайся*), рассказываниями, выражениями эмоционально-чувственного состояния (*разочаровал ты меня*), признаниями (*она беременна*). Особое внимание следует обратить на тактику призыва к откровенности, которая в данном случае усилена тактикой призыва к конфиденциальности (*только между нами*), характерной особенностью которой является создание особой доверительной атмосферы между двумя коммуникантами. При этом информация, передаваемая в данном случае от одного участника диалога другому, является строго конфиденциальной, в какой-то степени секретной.

Рассмотрим более подробно конкретные тактики, реализующие стратегию искренности в разговорном дискурсе на двух языках.

Наиболее частотной тактикой как в английском, так и в русском языках является тактика признания – 19,7% и 22,1%, соответственно. При более подробном анализе диалогических фрагментов был выявлен ряд языковых средств реализации данной тактики.

Необходимо обратить внимание на употребление лексико-семантической группы глаголов чувств в ее наиболее типичной актуализации глаголом *любить*. Зачастую в таких случаях используются глаголы положительной оценки. Пример диалога на английском языке:

А: *Look at me, John!* 'Посмотри на меня, Джон!'

В: *I don't ...* 'Я не могу...'

А: *You know that I love you!* 'Ты же знаешь, что я люблю тебя!'

(Диалог из х/ф «Atonement»)

Фрагмент диалога на русском языке:

А: *Аня, ты же поняла, что я люблю тебя. С момента нашей первой встречи, как только я тебя увидел. Я не хотел разрушать твою семью, я думал, что все наладится. Ну раз так вышло, я признаюсь тебе в любви.*

В: *Я тебя прошу, не надо...*

(Диалог из х/ф «Любовь, которой не было»)

Тема-рематическое организация предложений выступает в качестве одного из основных структурно-синтаксических средств реализации тактики признания. Поскольку одной из основных целей стратегии искренности является создание особого доверительного статуса отношений, а признание зачастую подразумевает сообщение конфиденциальных, личных сведений, то данная информация будет представлять тему предложения. Данная тактика, как правило, имеет в своем составе два компонента: первый из них содержит глагол речемыслительной деятельности *сообщить, знать, сказать, tell, say, inform*, который вводит тему, второй – новую для участника диалога информацию. Глаголы речемыслительной деятельности часто дополняются такими лексическими маркерами, как *честно, откровенно, honestly, frankly*.

Например:

А: *There's something I want to tell you.* 'Мне нужно тебе кое-что сказать'.

В: ОК. 'Хорошо'.

А: *You know, I feel sure I've told you before, but it was a long time ago, so, I mean, I could be wrong.* 'Ты знаешь, я уверен, я тебе уже говорил тебе об этом, хотя это было очень давно. В смысле я мог ошибаться'.

В: ОК, *go on*. 'Хорошо, говори'.

А: *I was her next of kin.* 'Я был ее ближайшим родственником'.

(Диалог из х/ф «45 years»)

Фрагмент диалога на русском языке:

А: *Скажи мне, что я сделал не так. Ты устроила такой вечер. Ты обиделась из-за того, что я не уделял ей внимания. Нет, ты знаешь, меня интересует другая женщина.*

В: *Борис, давай начистоту: у меня есть муж, и мне никто больше не нужен.*

(Диалог из х/ф «Любовь, которой не было»)

Структурно-семантическая и прагматическая связность реплик в диалоге также выступает одним из способов реализации тактики признания. В таком случае играет роль последовательность речевых шагов двух коммуникантов. Так, в некоторых случаях тактике признания предшествуют тактики призыва к открытости, нарративная тактика или же само по себе признание со стороны другого участника диалога. Данная конструкция более характерна для англоязычного корпуса диалога.

Например:

А: *How long since you've been here?* 'Сколько вы здесь не были?'

В: *Forty years.* 'Сорок лет'.

А: *Oh. We haven't lived together as long.* 'Ого. Мы столько не прожили вместе'.

В: *That's as long as I was married.* 'Столько мы прожили вместе с моим мужем'.

А: *Was? What happened?* 'Прожили? Что случилось?'

В: *My husband died recently.* 'Мой муж недавно умер'.

(Диалог из х/ф «The Best Exotic Marigold Hotel»)

Пример на русском языке:

А: *Никита, а серьезные вещи я могу тебе сказать?*

В: *Говори.*

А: *Ну, посмотри ты на меня. Я тебя люблю.*

В: *Дурдом какой-то.*

А: *Никита, я серьезно. То, что я тебе только что сказала, это серьезно. Отец не помеха, вообще помех нет.*

В: *У меня ВИЧ.*

(Диалог из х/ф «Выше неба»)

Следует также отметить, что для английского языка более характерными являются конструкции с препозицией контрастивного элемента (*the truth is* 'правда в том', *the thing is* 'дело в том'), в то время как в корпусе диалогов на русском языке такие модальные частицы, как *ведь, вот* и т.д. чаще служат средством репрезентации тактики признания.

Еще одной частотной тактикой, реализующей кооперативную стратегию искренности, является нарративная тактика. Суть данной тактики заключается в том, что коммуниканты обращаются к своему опыту и приводят примеры, рассказывают историю из жизни, которые раскрывают сущность их личности и позволяют сблизиться, установить психологический контакт, а также придать межличностным отношениям особый доверительный статус. Среди основных языковых средств реализации данной тактики можно назвать формы прошедшего времени (глагольные формы прошедшего времени и лексические маркеры *тогда, в то время, then, the other day, at that time*), а также однородные члены предложения, используемые в перечислениях. В большинстве случаев нарративная тактика усиливается или служит дополнением тактик признания, выражения эмоционально-чувственного состояния, самокритики и самохарактеризации.

Например:

А: *But you never really know.* 'До конца никто не знает'.

В: *I met my husband the day the fair came to town. My girlfriend and I went on the carousel. Her horse was fine, but when the ride started, I felt mine give a little, as if it might collapse. And then suddenly, I felt these arms around me, and a voice in my ear said, "Just trust me," and I did. Without question, till the day he died.* 'Я встретила своего мужа в первый день ярмарки. Мы с подругой пошли покататься на карусели. Ее конь был в порядке, но когда мы поехали, я почувствовала, как мой зашатался, как будто хотел упасть. И вдруг кто-то обхватил меня руками, и я услышала голос, «Доверься мне», и я доверяла. Без лишних вопросов, до того дня, когда он умер'.

А: *How wonderful.* 'Как прекрасно'.

(Диалог из х/ф «The Best Exotic Marygold Hotel»)

Приведем пример диалога на русском языке.

А: *Жила с родителями до восьми лет. Отец у меня военный, часто переезжал. Я во втором классе даже два раза школу поменяла. Мне нравилось. Я всегда и везде была новенькая.*

В: Ну да, в новеньких всегда все влюбляются.

А: Ты знаешь, никто в меня не влюблялся. Учителя хорошо относились. Они меня жалели.

В: Так ты троечницей была?

А: Я очень хорошо училась, поэтому папа сказал, что вредно для несформировавшейся детской психики так часто менять школу. Я осталась с бабушкой.

(Диалог из х/ф «Нежная зима»)

В приведенных выше диалогах коммуниканты рассказывают о своей жизни, погружаясь в воспоминания, тем самым оказывая доверие другому участнику общения.

Результаты анализа показали, что тактика рассказывания более характерна для англоязычного разговорного дискурса (14,7%), в то время как в русском корпусе диалогов она была использована в 8,8% случаев.

Тактика выражения эмоционально-чувственного состояния (радости, досады, грусти, разочарования и т.д.), как правило, вербализуется различными междометиями, а также восклицательными предложениями. Данная тактика также имеет определенную невербальную экспликацию, так как зачастую сопровождается соответствующим интонационным оформлением с повышенной частотой основного тона и акцентной структурой, характеризующейся преобладанием эмфатического ударения.

Рассмотрим фрагмент диалога на английском языке:

А: *Do you mind if I come in? I've had the most appalling evening, the twins have been torturing me. Only look at that.* 'Ты не против, если я войду? У меня был ужасный вечер, близнецы меня замучили. Ты только посмотри на это'.

В: *How awful! Chinese burns!* 'Ужас какой! Крапивка!'.

(Диалог из х/ф «Atonement»)

Пример разговорного диалога на русском языке:

А: *Бал? Баллы студентам ставил, а вот балами не занимался никогда.*

В: *Это прекрасная идея! Я тоже всегда об этом мечтала.*

А: *Но это означает очень длительную подготовку.*

В: *Какой кошмар!*

(Диалог из х/ф «Бальное платье»)

Тактика эмоционально-чувственного восприятия является более рекуррентной для англоязычного кинодискурса (17,7%), чем для русскоязычного – 9,6%.

В разговорном дискурсе на русском языке, как и в дискурсе на английском языке, достаточно часто используется тактика призыва к откровенности – 12,6% и 8,8%, соответственно. Данная тактика, как правило, эксплицируется при помощи глаголов речемыслительной деятельности, в частности, лексико-семантической группой глаголов, обозначающих процесс устной речи (например, *говорить, рассказывать*), в форме повелительного наклонения, прямого вопроса или косвенного вопроса, подразумевающего побуждение. Тактика призыва к откровенности часто состоит из нескольких речевых шагов, для того чтобы усилить воздействие на собеседника.

Фрагмент диалога на английском языке:

А: *I want to ask you something before we go to sleep.* 'Я хотела спросить тебя кое о чем, перед тем как мы пойдем спать'.

В: *What's that?* 'Что именно?'

А: *If she hadn't died, if you had got to Italy, would you have married her for real?* 'Если бы она не умерла, если бы вы приехали в Италию, вы бы поженились с ней в итоге?'

В: *But we didn't get to Italy, did we?* 'Но мы же не попали в Италию, правда же?'

А: *And she did die. But if you had.* 'Да, и она умерла. Но если бы нет'.

В: *I thought you didn't like theoretical questions.* 'Я думал, тебе не нравятся теоретические вопросы'.

А: *Just answer me.* 'Просто ответь мне'.

(Диалог из х/ф «45 years»)

Пример диалога на русском языке:

А: *Тетя Софа, здравствуйте.*

В: *Вика, ты одна, чего ты плачешь, рассказывай, что случилось.*

А: *Извините, что я вас потревожила.*

В: *Да ладно, хватит тебе, говори, что случилось.*

(Диалог из х/ф «Бальное платье»)

Для реализации стратегии искренности достаточно активно может также использоваться тактика обещания/уверения – 8,8% в англоязычном разговорном дискурсе и 10,1% в русскоязычном. Тактики уверения и обещания могут рассматриваться отдельно только в случае их языковой репрезентации перформативными глаголами *уверяю* и *обещаю*. Во всех остальных случаях данные тактики могут эксплицироваться при помощи модальных глаголов со значением различной степени уверенности (*you will do it;*

я точно все ему скажу), а также формами простого будущего времени в сочетании с местоимениями 2-го лица и наречиями, также выражающими различную степень уверенности (*it will certainly happen; он мне обязательно все предоставит*).

Представители белорусской лингвокультуры тактику выражения намерения для реализации стратегии искренности использовали более активно, чем носители английского языка – 9,5% и 3,9% соответственно. В языковом плане данная тактика может выражаться формами будущего времени, глаголами лексико-семантической группы желания/намерения. В англоязычном кинодискурсе тактика выражения намерения может также эксплицироваться конструкцией *to be going to*, формами настоящего длительного времени. Рассматриваемая тактика, как и тактика уверения/обещания используются не только исключительно для реализации стратегии искренности, но также для еще одной кооперативной стратегии – солидаризации. Тем не менее обе тактики направлены на удовлетворение интересов и потребностей коммуникативного партнера, т.е. обещание чего-либо желаемого им.

Тактический репертуар актуализации стратегии искренности гораздо более разнообразен и также включает такие тактики, как комплимент, призыв к конфиденциальности, утешение, интимизация и т.д. В корпусах диалогов, рассматриваемых в данном исследовании, они являются менее частотными, что, однако, не отменяет их важности при репрезентации стратегии искренности.

**Заключение.** Таким образом, наиболее употребительными тактиками актуализации стратегии искренности в англоязычном разговорном дискурсе являются тактики признания, выражения эмоционально-чувственного состояния и нарративная тактика, в то время как для русскоязычного дискурса более характерными были тактики признания, призыва к откровенности и обещания/уверения. Выявленное может свидетельствовать о том, что при реализации кооперативной стратегии искренности носители английского языка склонны рассказывать о своих переживаниях, делиться прошлым опытом, более эмоционально выражать свои мысли и чувства. В то же время для представителей белорусской лингвокультуры более характерно внимание к коммуникативному партнеру, заинтересованность в его переживаниях. Приведенные выше данные подтверждают тот факт, что одними из национально-культурных доминант белорусов являются открытость и участие. Тем не менее следует подчеркнуть, что тактический репертуар, используемый как в русскоязычном кинодискурсе, так и в англоязычном способствует реализации кооперативной стратегии искренности, а, следовательно, и успешной коммуникации в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Третьякова, В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения : дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.01 / В.С. Третьякова; Уральский гос. пед. ун-т. – Екатеринбург, 2003. – 301 л.
2. Певнева, И.В. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтных ситуациях общения обиходно-бытового и профессионального педагогического дискурсов русской и американской лингвокультур : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / И.В. Певнева; Кемеровский гос. ун-т. – Кемерово, 2008. – 19 с.
3. Анисимова, А.Т. Лингвистические проекции конфликта: дескриптивный аспект: автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / А.Т. Анисимова; Кубанский гос. ун-т. – Краснодар, 2004. – 21 с.
4. Земская, Е.А. Язык как деятельность. Морфема. Слово. Речь / Е.А. Земская. – М. : Языки славянской культуры, 2004. – 688 с.
5. Сухих, С.А. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса / С.А. Сухих, В.В. Зеленская. – Краснодар : Изд-во Кубанского ун-та, 1998. – 160 с.
6. Формановская, Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская. – М. : Икар, 2007. – 480 с.
7. Грайс, Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике : сб. ст. / Под ред. Е.В. Падучевой. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.
8. Leech, G.N. Principles of pragmatics / G.N. Leech. – New York : Longman Group Limited, 1983. – 250 p.
9. Levinson, S. Pragmatics / S. Levinson. – Cambridge, MA : Cambridge University Press, 1983. – 420 p.
10. Радюк, А.В. Функционально-прагматические свойства кооперативных речевых стратегий и тактик в английском деловом дискурсе : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / А.В. Радюк; ФГБОУВПО МГИМО. – М., 2013. – 226 л.
11. Кошкарлова, Н.Н. Конфликтный и кооперативный типы русскоязычного дискурса в межкультурном политическом пространстве : дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.01 / Н.Н. Кошкарлова; Уральский гос. пед. ун-т. – Екатеринбург, 2015. – 441 л.
12. Стернин, И.А. О понятии эффективное общение / И.А. Стернин // Преподавание культуры общения в средней школе. – Воронеж : Воронежский обл. ин-т повышения квалификации и переподготовки работников образования, 1995. – С. 5–9.
13. Клюев, Е.В. Речевая коммуникация : учеб. пособие / Е.В. Клюев. – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.
14. Борисова, И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика / И.Н. Борисова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. 2001. – 408 с.
15. Ланских, А.В. Речевое поведение участников реалити-шоу: коммуникативные стратегии и тактики : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / А.В. Ланских; Уральский гос. ун-т им. А.М. Горького. – Екатеринбург, 2008. – 183 л.

16. Верещагин, Е.М. Коммуникативные тактики как поле взаимодействия языка и культуры / Е.М. Верещагин // Русский язык и современность. Проблемы и перспективы развития русистики : доклады всесоюзной науч. конф. / Ин-т рус. яз. АН СССР ; редкол.: О.Л. Дмитриева [и др.]. – М. : ИРЯЗ, 1991. – Ч. 1. – С. 32–44.
17. Наумова, М.М. Откровенность в межличностной коммуникации : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / М.М. Наумова ; Волгоградский гос. соц.-пед. ун-т. – Волгоград, 2015. – 25 с.

Поступила 23.03.2020

## COOPERATIVE STRATEGY OF SINCERITY IN CONVERSATIONAL DIALOGUES OF ENGLISH AND RUSSIAN CINEMATOGRAPHIC DISCOURSE

A. IVANOV

*The article is devoted to the problem of the behavior of communicants in situations of informal communication in dialogues in English and Russian. It examines the means of tactical and linguistic representation of cooperative strategy of sincerity. As a result, of a comparative analysis, we found the most typical tactics, representing British and Belarusian linguistic cultures. Native speakers of English more often use tactics of recognition, expressions of emotional-sensual state and narrative techniques, while native speakers of Russian use tactics of recognition, a call for frankness, promises / assurances and expressions of emotional-sensual states. The established trends may indicate that native speakers of English tend to turn to their past experience and express their feelings and thoughts more emotionally. For native speakers of Russian, the priority is to be attentive towards the communicative partner, his feelings and interests.*

**Keywords:** *communicative strategy, communicative technique, cooperation, strategy of sincerity, conversational dialogue, cinematographic discourse.*