

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Волгоградский государственный социально-педагогический университет»

На правах рукописи

НАУМОВА Мария Максимовна

**ОТКРОВЕННОСТЬ
В МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

10.02.19 – теория языка

Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель:
доктор филологических наук
доцент Н.Н. Панченко

Волгоград 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
ГЛАВА 1. ОТКРОВЕННОСТЬ И ДОВЕРИТЕЛЬНОСТЬ: АСПЕКТЫ АНАЛИЗА	11
1.1. Понятие межличностной коммуникации, подходы к определению	11
1.2. Доверительное общение как вид межличностной коммуникации	29
1.3. Откровенность в ряду смежных понятий	49
Выводы по первой главе	66
ГЛАВА 2. ОТКРОВЕННОСТЬ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ	69
2.1. Откровенность в массмедийном дискурсе	70
2.2. Откровенность в политическом дискурсе	78
2.3. Откровенность в медицинском дискурсе	82
2.4. Откровенность в религиозном дискурсе	88
2.5. Откровенность в юридическом дискурсе	92
Выводы по второй главе	96
ГЛАВА 3. ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР В БЫТОВОЙ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ	97
3.1. Типология коммуникативной ситуации «откровенный разговор»	97
3.2. Специфика коммуникативного поведения участников откровенног разговора	115
3.2.1. Коммуникативное поведение доверителя	115
3.2.2. Коммуникативное поведение конфиденанта	134
3.3. Метакоммуникативная характеристика откровенности	153
Выводы по третьей главе	167
Заключение	170

Библиография	177
Список лексикографических источников и принятых сокращений	198
Источники практического материала	200

ВВЕДЕНИЕ

Семиотика и этика коммуникативного поведения включает в себя установку говорящего субъекта на правдивое, искреннее общение, приверженность правде неизменно считается одним из основополагающих принципов рациональной, эффективной коммуникации и, наряду с искренностью, выступает одним из условий гармоничных отношений между говорящими, базой для доверительного общения. Откровенность находится в одном ряду с искренностью, честностью, заполняющими «поле правды» [Арутюнова, 1998].

Несмотря на ряд уже имеющихся научных изысканий, посвященных таким важнейшим категориям, концептам и ценностям межличностного общения, служащим условиями гармоничных отношений между людьми, как искренность, правда и истина [Ю. Д. Апресян, Н. Д. Арутюнова, А. Вежицкая, С. Г. Воркачев, С. Деннингхаус, С. Н. Плотникова, А. В. Пузырев, Ю. С. Степанов, И. Б. Шатуновский, А. Д. Шмелев и др.], откровенность в межличностной коммуникации, насколько нам известно, ранее не становилась объектом специального изучения. **Актуальность** представленной работы обусловлена не только этим фактом, но также важностью рассмотрения структуры и функций доверительного общения, потребностью в описании коммуникативных особенностей реализации откровенности в межличностном общении.

В основу проводимого исследования положена следующая **гипотеза**: специфика откровенности проявляется в ситуации доверительного общения, в выполняемой функции, в совокупности тактик, вербальных и невербальных средств реализации.

Цель диссертационного исследования заключается в выявлении средств реализации откровенности в межличностном общении. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие основные **задачи**:

- 1) обобщить подходы к рассмотрению понятия межличностной коммуникации в лингвистике; проанализировать понятие «доверие» и выявить функции релевантные для доверительного откровенного разговора;
- 2) проанализировать содержание понятия «откровенность», выявить его соотношение со смежными коммуникативными феноменами;
- 3) выявить специфику реализации откровенности и доверительности в институциональных видах дискурса;
- 4) построить типологическую классификацию коммуникативных ситуаций откровенного разговора;
- 5) проанализировать специфику коммуникативного поведения участников откровенного разговора;
- б) описать их метакоммуникативную деятельность.

Цели и задачи настоящего исследования определили выбор **следующих методов**: общенаучные методы – гипотетико-дедуктивный метод и описательный метод, представленный приемами классификации, обобщения и интерпретации текстов различных научных парадигм, направленной на осмысление сущности изучаемого явления; метод наблюдения, используемый для получения первичной информации, для уточнения и интерпретации полученных результатов на разных этапах исследования; метод контекстуального и дискурсивного анализа, позволяющий рассмотреть откровенный разговор с учетом основных компонентов коммуникативной ситуации, определить набор тактик, используемых при его реализации; метод дефиниционного анализа, определяющий содержательный минимум ключевых понятий «доверие», «откровенность»; анкетирование, уточняющее дифференциальные признаки понятия «откровенность» и характеризующее участников откровенного разговора.

Источниками материала исследования послужили примеры из художественной и публицистической литературы на русском языке, тексты интернет-сайтов и интернет-форумов, скрипты художественных фильмов, продолжительностью 480 мин., скрипты телеинтервью, продолжительностью

735 мин., отражающие проявление откровенности в речи участников коммуникации, а также данные толковых словарей, словарей синонимов, материалы Национального корпуса русского языка. В общей сложности проанализировано около 2000 примеров, включая контексты рефлексии. В качестве **основной единицы** исследования рассматривался текстовый фрагмент, представляющий пример описания или выражения откровенности в межличностном общении.

Научная новизна диссертации заключается, прежде всего, в выборе объекта исследования. Впервые сделана попытка комплексного анализа откровенности как коммуникативного феномена, реализуемого в рамках доверительного общения; проанализированы особенности реализации откровенности в контексте межличностной коммуникации с позиции доверителя и конфиденанта; предложена типологическая классификация коммуникативных ситуаций откровенного разговора. Кроме того, научная новизна предлагаемого диссертационного исследования заключается в том, что откровенность была рассмотрена в различных институциональных видах дискурса.

Теоретическая значимость работы состоит в развитии дискурсивной парадигмы исследований, в разработке комплексного подхода к анализу феномена откровенности. Диссертация вносит вклад в изучение ряда положений коммуникативной лингвистики, прагмалингвистики, теории метакоммуникации. В диссертации представлены особенности реализации откровенности в межличностной коммуникации, до сих пор не получившие многостороннего рассмотрения в научной литературе.

Практическая ценность диссертации обусловлена возможностью применения выводов и материалов исследования в вузовских лекционных курсах по теории коммуникации, спецкурсах по теории дискурса, прагмалингвистике, а также при разработке практических пособий по межличностной коммуникации.

Личным вкладом автора являются: 1) описание откровенности как специфического коммуникативного феномена в рамках доверительного общения; 2) разграничение откровенности и смежных с ней коммуникативных явлений – искренности, разговора по душам; 3) построение типологии откровенного разговора с учетом параметров интенциональности, подготовленности, достоверности, количества коммуникантов и мены ролей; 4) выявление тактик стимулирования откровенности, используемых потенциальным конфидентом; 5) анализ и описание наиболее частотных вербальных и невербальных средств, используемых доверителем на разных этапах коммуникативной ситуации откровенного разговора.

Теоретико-методологической базой диссертации послужили исследования отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблемам коммуникации и дискурса, формам и жанрам речевого общения (Н. Д. Арутюнова, М. М. Бахтин, А. Вежбицкая, В. Е. Гольдин, В. В. Дементьев, О. С. Иссерс, В. И. Карасик, В. Б. Кашкин, Т. Н. Колокольцева, В. В. Красных, О. А. Леонтович, М. Л. Макаров, А. В. Олянич, И. А. Стернин, Е. И. Шейгал, Т. van Dijk, Н. Р. Grice, Е. Т. Hall, Н. D. Kübler, J. R. Searle и др.); специфике межличностной коммуникации (Д. Бивин, П. Вацлавик, Е. Л. Доценко, Ж. В. Зарицкая, Н. В. Казаринова, В. Н. Куницына, О. И. Матьяш, В. М. Погольша, Г. Г. Почепцов, R. В. Adler и др.); коммуникативных стратегий и тактик (Е. Г. Борисова, Е. М. Верещагин, А. А. Залевская, О. С. Иссерс, С. Н. Плотникова и др.) и метакоммуникации (И. Т. Вепрева, Л. С. Гуревич, Е. М. Воробьева, Т. А. Воронцова, И. П. Сусов, G. Bateson, J. Ruesch и др.).

На защиту выносятся следующие теоретические **положения**:

1. Откровенность представляет собой специфический коммуникативный феномен, дифференциальными признаками которого являются ситуативная обусловленность общения, катартическая функция, личностно значимый характер сообщаемого, актуальная значимость Другого

и доверительный характер общения. Откровенность реализуется в рамках доверительного межличностного общения, для которого наиболее значимы незаменимость отношений, готовность к самораскрытию, обращенность к партнеру, диалогичность и общность личностных смыслов.

2. В ситуации откровенного общения доверие, основанное на аффилиации – важнейшей потребности человека в создании тёплых, эмоционально значимых отношений с другими людьми, выполняет функции эмоциональной поддержки, установления психологического контакта, формирования и углубления межличностных взаимоотношений, сохранения и/или восстановления душевного равновесия.

3. Специфика вариативности откровенности в разных видах институциональной межличностной коммуникации обусловлена различной степенью самораскрытия – от минимальной (частичная откровенность) до максимальной (исповедальная откровенность), а также жанровой спецификой. В жанрах массмедийного политического дискурса откровенность соотносится с идеей информационной открытости власти; в массмедийном дискурсе лишена спонтанности и искренности, реализуется в речевом жанре «исповедальное телевизионное интервью»; в медицинском дискурсе фокусируется на максимальной открытости и искренности пациента и зависит от коммуникативной компетенции врача; в религиозном дискурсе реализуется в церковном таинстве исповеди; в юридическом дискурсе – в речевых жанрах «явка с повинной», «чистосердечное признание».

4. Основные типы коммуникативных ситуаций откровенного разговора в бытовом межличностном общении классифицируются по следующим параметрам: 1) интенция адресата – осознанная или вынужденная откровенность; 2) подготовленность – подготовленная или спонтанная; 3) степень достоверности – истинная, мотивируемая внутренним искренним желанием говорящего или ложная, обусловленная корыстными намерениями; 4) «мена ролей» – диалогический тип или преимущественно

монологический тип; 5) степень знакомства коммуникантов – близкие люди или едва знакомые («эффект случайного попутчика»).

5. В ролевой структуре коммуникативной ситуации откровенного разговора выделяются доверитель и конфидент. Дискурсивная роль доверителя более эксплицитна и заключается в самораскрытии и вверении лично значимой информации. Дискурсивная роль конфидента варьируется по степени активности. Пассивная роль выражается в минимальном участии в разговоре, активная роль проявляется в использовании тактик стимулирования откровенности, дифференцируемых с точки зрения интенции.

6. Метакоммуникативная деятельность, соотносимая с позицией доверителя, коррелирует с разными этапами откровенного разговора, выполняет ориентирующую, резюмирующую, уточняющую функции, маркирует степень его откровенности. Метакоммуникативные речевые действия, принадлежащие конфиденту, выполняют констатирующую и оценочную функции, ориентированы на содержательную часть откровенного разговора или на личность доверителя, степень искренности его намерений.

Апробация работы. Основные положения диссертации обсуждались на заседаниях научно-исследовательской лаборатории «Язык и личность» Волгоградского государственного социально-педагогического университета (2011, 2012, 2013, 2014, 2015 гг.), а также были представлены в виде докладов и сообщений на конференциях: Международная научно-методическая конференция «Личность, речь и юридическая практика» (Ростов-на-Дону, 2012), VII Международная научная конференция «Коммуникативные аспекты современной лингвистики и лингводидактики» (Волгоград, 2013).

Содержание работы отражено в 7 публикациях общим объемом 2,5 п.л., включая 3 статьи в изданиях, рекомендованных ВАК Минобрнауки РФ.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии, списка лексикографических источников и источников практического материала.

Во **введении** определяются объект, предмет, цель, задачи исследования, раскрывается его актуальность, описываются методы исследования, научная новизна, обосновывается теоретическая значимость и практическая ценность работы, формулируются основные положения, выносимые на защиту.

В **первой главе**, состоящей из трех параграфов, рассматриваются подходы к определению понятия «межличностная коммуникация»; описываются параметры и функции доверительного общения как специфического вида межличностной коммуникации; анализируется содержание понятия «откровенность», устанавливаются признаки, отличающие его от близких понятий.

Вторая глава, состоящая из пяти параграфов, посвящена описанию специфики откровенности в институциональной межличностной коммуникации. В данной главе устанавливаются особенности варьирования откровенности в институциональных видах дискурса – политическом, массмедийном, медицинском, религиозном и юридическом дискурсе.

В **третьей главе**, включающей четыре параграфа, выявляется и описывается специфика реализации откровенного разговора в бытовой межличностной коммуникации. В данной главе выделяются типы коммуникативных ситуаций откровенного разговора, анализируются особенности коммуникативного поведения участников откровенного разговора – доверителя и конфиденанта, а также обсуждается метакоммуникативная деятельность участников откровенного разговора.

В **заключении** подводятся основные итоги и намечаются дальнейшие перспективы исследования.

ГЛАВА 1. ОТКРОВЕННОСТЬ И ДОВЕРИТЕЛЬНОСТЬ: АСПЕКТЫ АНАЛИЗА

1.1. Понятие межличностной коммуникации, подходы к определению

Прежде чем приступить к обсуждению интересующего нас терминопонятия межличностной коммуникации, нам представляется целесообразным кратко остановиться на основных аспектах рассмотрения понятия коммуникации.

Общеизвестно, что в широком смысле коммуникация – передача сообщения, информации.

Коммуникация – (лат. *communicatio*, от *communico* – делаю общим, связываю, общаюсь) 1) путь сообщения, связь одного места с другим; 2) общение, передача информации от человека к человеку – специфическая форма взаимодействия людей в процессах их познавательно-трудовой деятельности, осуществляющаяся главным образом при помощи языка (реже при помощи др. знаковых систем) [БЭС].

Как хорошо известно, для процесса коммуникации характерно наличие взаимодействующих субъектов, некое передаваемое сообщение и инструмент, при помощи которого данное сообщение передается – в данном случае язык. Согласно немецкому философу Карлу Ясперсу, существует различие между «объективной» и «экзистенциальной» коммуникацией [Ясперс, 1994]. Объективная коммуникация обусловлена любого рода общностью между людьми (общие интересы, общая культурная принадлежность и т.д.). Экзистенциальная коммуникация имеет место в ситуации обнаружения Я в Другом. В последнем случае коммуникация играет главную роль самоопределения человека в мире и его собственного бытия.

Следует заметить, что долгое время ученые рассматривали коммуникацию как форму отношений между людьми, осуществлявшихся посредством языка. Однако, с развитием коммуникативистики стало очевидным, что при рассмотрении процесса общения было бы неверным учитывать только собственно языковые средства как поверхностное выражение и мыслеобразование и не принимать во внимание более глубокие сущности. Современное понимание процесса коммуникации идет дальше. Английский литературный критик И. А. Ричардс определяет коммуникацию следующим образом: коммуникация имеет место, когда одно человеческое сознание так действует на окружающую его среду, что это влияние испытывает другое человеческое сознание, и в этом другом сознании возникает опыт, который подобен опыту в первом сознании, и вызван в какой-то мере этим первым опытом [Приводится по: Кашкин, 2000]. Другими словами, помимо простой передачи сообщений И. А. Ричардс говорит о такой важной части коммуникации, как создание общего для двух коммуникантов сознания или семантического поля. Заметим, что многие ученые разделяют эту же точку зрения [Матьяш, 2011; Кашкин, 2000 и др.].

Процесс коммуникации невозможно рассматривать как простую передачу неких сообщений еще и потому, что ни одно сообщение не отправляется ради сообщения как такового. Любое сообщение, передача информации всегда сопряжена с определенной целью – правильно организовать действия получателя. Подчеркивая тесную взаимосвязь между коммуникацией и действием, Ю. В. Рождественский для обозначения процесса коммуникации вводит термин *речедействие* [Рождественский, 1996]. Именно эти два компонента – действие и цель – лежат в основе часто используемого в настоящее время в социологии, политологии, теории коммуникации термина «дискурс». Сегодня под дискурсом принято понимать текст, погруженный в жизнь [Арутюнова, 1990, с. 136–137], текст, погруженный в ситуацию общения или наоборот – общение посредством текста [Карасик, 2007]. Согласимся с В.И. Карасиком, что такое понимание

дискурса акцентирует внимание на анализе информации, выводимой из коммуникативной ситуации и соотнесенной с информацией, выраженной в тексте [Там же].

Попутно заметим, что любая коммуникативная ситуация есть неотъемлемый элемент культуры, поэтому она приобретает социально-групповую либо этнокультурную значимость. Тем не менее, вне зависимости от того, к какой культуре принадлежат участники коммуникации, их коммуникативное поведение может быть дифференцировано в соответствии с конкретной коммуникативной средой, определенной сферой коммуникативного взаимодействия. Другими словами, речь идет о разных видах дискурса, в частности, об институциональном дискурсе, который в свою очередь подразделяется на политический, религиозный, педагогический, деловой, производственный дискурс и т.д. [Карасик, 2007; Кашкин, 2000; Шейгал, 2005]. Справедливости ради следует заметить, что все многообразие типов дискурса в разное время учеными классифицировалось по различным основаниям.

Помимо приведенной выше социолингвистической классификации в настоящее время существуют и другие классификации видов дискурса, неоднородность которых обусловлена и многогранностью самого феномена «дискурс», и возможностью его анализа с различных позиций. В частности, с позиции прагмалингвистики дискурс предстает как интерактивная деятельность участников общения, обмен информацией и оказание воздействия друг на друга с помощью использования различных коммуникативных стратегий [Dijk, 1981], «установление и поддержание контакта, эмоциональный и информационный обмен, <...> определение коммуникативных ходов в единстве их эксплицитного и имплицитного содержания...» [Карасик, 2000, с. 5]. Другими словами, прагмалингвистическая классификация дискурсов учитывает способ, канал общения и воздействующий потенциал коммуникативного взаимодействия (конфликтный дискурс, комический дискурс, дискурс ненависти и т.д.).

Заметим также, что дискурс представляет собой сложное образование, которое далее членится на определенные фрагменты коммуникативного взаимодействия, в частности коммуникативные события, речевые поступки и речевые жанры, где минимальной единицей является речевой шаг (ход / реплика). Например, в рамках политического дискурса выделяются такие речевые события и жанры, как политическое интервью, листовка, предвыборная полемика, парламентские, политический скандал, карикатура, политическая программа [Шейгал, 2000]; в массово-информационном дискурсе – частное объявление, брачное объявление, интервью, открытое письмо, ток-шоу, искусствоведческая рецензия, плакат и т.д. [Тырыгина, 2008]; в религиозном дискурсе – молитва, проповедь, духовное послание, миссионерский текст [Бобырева, 2004]; в рекламном дискурсе – слоган; в научном дискурсе – статья, научная рецензия; в деловом дискурсе – коммерческое письмо, деловое письмо [Карасик, 2007] и т.д. Безусловно, существуют и пограничные жанры, относящиеся к разным типам дискурса одновременно и/или находящиеся на пересечении дискурсов, например, рекламное интервью может относиться как к рекламному, так и к массмедийному дискурсу.

Институциональные типы дискурса противопоставляются неинституциональным как статусно-ориентированное и лично-ориентированное общение соответственно. Нам представляется, что данное противопоставление является значимым для настоящего исследования, поскольку, если статусно-ориентированное общение тождественно диалогу представителей той или иной социальной группы в каком-то одном качестве (врач – пациент, адвокат – подзащитный, администратор – подчиненный сотрудник и т.д.), реализующих свои статусно-ролевые возможности в рамках сложившихся общественных институтов [Карасик, 1998, с.190–191], то в лично-ориентированном взаимодействии «участвуют коммуниканты, хорошо знающие друг друга, раскрывающие друг другу свой внутренний мир» [Карасик, 2004, с. 23], воспринимающие друг друга как

личности. Внутри личностно-ориентированного дискурса выделяются две разновидности – бытовое и бытийное общение (в последнем случае имеется в виду художественный и философский дискурс) [Карасик, 2007].

Сходная классификация дискурсов изложена в диссертации В. М. Глушака, согласно которому, в зависимости от сферы общения дискурс делится на два типа: обиходно-бытовой и официально-институциональный, что соотносится с неинституциональным и институциональным по В. И. Карасику соответственно. Исследователь предлагает в основу разграничения дискурсов следующие критерии:

- тип общения (неофициальное – официальное общение);
- социально-статусные отношения (симметричные – асимметричные отношения);
- социально-ситуативная роль коммуникантов (переменная – постоянная роль);
- степень близости отношений (близкие, нейтральные – дистантные отношения);
- отношение коммуникации к сопутствующей предметно-практической деятельности (нейтральные – доминирующие отношения);
- по регламентированности сценария речевого взаимодействия (нежесткий – жесткий сценарий) [Глушак, 2010].

Известно, что в ходе общения может происходить мена коммуникативных ролей. Она может быть простой – адресат становится адресантом и наоборот, но, как отмечает Г. Кюблер, и статус партнёров по коммуникации или социальное структурирование коммуникативной ситуации могут провоцировать «коммуникативное неравенство» между ними, так что сам коммуникативный процесс и его диалогичность принимают часто асимметричный характер [Kübler, 1994, s. 38; ср. также Карасик, 1992, с. 24, 59].

В связи с тем, что и по сей день коммуникативный процесс не имеет единого толкования, для лучшего понимания этого явления ученые

прибегают к методу моделирования, т.е. воспроизведению характеристик одного объекта с помощью другого. Модель коммуникации отражает составные элементы и функциональные характеристики коммуникационного процесса в виде схемы. Содержание модели варьируется в зависимости от концепции ученого, разработавшего эту модель, от потребностей той сферы науки, в которой она появилась и т.д. Таким образом, модель это субъективный продукт мыслительной деятельности ученого, который не претендует на объективность и не отражает реальности. Согласно В. Б. Кашкину, все существующие и известные научной общественности модели коммуникации можно разделить на *механистические* или линейные и *немеханистические* [Кашкин, 2000]. Примером линейной модели может служить модель Клода Шеннона и Уоронна Уивера. Она включает в себя пять элементов: источник информации, передатчик, канал передачи, приемник и конечную цель. Все эти компоненты расположены в линейной последовательности. Укажем, что данная модель неоднократно пересматривалась с целью удовлетворить потребности различных областей знания, поэтому в конечном счете она стала выглядеть так: источник, кодирующее устройство, сообщение, канал, декодирующее устройство и приемник. Впоследствии К. Шеннон вводит еще одно важное понятие для коммуникации – шум. Выделяются два типа «шумов», которые способны блокировать коммуникацию: физический и психологический. К первым относятся непосредственно физические помехи, такие как шумное, наполненное сигаретным дымом помещение, в котором трудно сосредоточиться, быстро наступает утомление. Ко вторым может быть причислена крайне заниженная самооценка, эмоциональное возбуждение, которое не позволит собеседнику быть достаточно точным и сосредоточенным при восприятии отправленного ему сообщения [Куницына и др., 2001].

Стараясь максимально приблизить существующую модель к реальности человеческого взаимодействия, К. Шеннон дополнительно вводит

понятие обратной связи [Приводится по: Кашкин, 2000]. По сути, речь идет о рефлексии, которая стала одним из важнейших признаков межличностной коммуникации. Она являет собой целый комплекс вербальных и невербальных сообщений, посылаемых человеком намеренно или ненамеренно в ответ на сообщения другого. Иначе говоря, это и есть непосредственная реакция слушающих на высказывание говорящего. Наличие обратной связи говорит о том, что выбранный код в процессе коммуникации наиболее полно соответствует поставленным предметно-содержательным целям [Куликова, 2006] (о рефлексии и метакоммуникативных высказываниях применительно к откровенному разговору речь пойдет в третьей главе).

Еще одной линейной моделью, предложенной Р. О. Якобсоном, является хорошо известная модель, в которой выделяются: участники коммуникации – адресант и адресат, сообщение, передаваемое от первого участника ко второму и созданное с помощью кода [Приводится по: Кашкин, 2000]. Кроме того Р. О. Якобсон привносит в свою модель понятие контекст, связанный с содержанием сообщения и с передаваемой информацией, и контакт, связанный с регулятивным аспектом коммуникации. Данная модель была успешно заимствована социолингвистикой, а положительным моментом в данной модели является тот факт, что в отличие от идей отца-основателя структурной лингвистики Фердинанда де Соссюра, предлагавшего изучать язык «в себе и для себя», данная модель имеет антропологическую направленность и учитывает не только сам язык, но и пользователей языка.

Распространение идей философии диалогизма, связанных с именем М. М. Бахтина [Бахтин, 1979], привело к созданию нелинейных моделей коммуникации. Одной из фундаментальных идей, связываемых с именем М. М. Бахтина, является прежде всего адресованность, т.е. без слушающего нет и говорящего, без адресата нет и адресанта; также следует упомянуть хронотоп, подразумевающий, что любое высказывание приобретает смысл

только в контексте, в конкретное время и в конкретном месте. Созвучные идеи высказывались французским семиологом Роланом Бартом, который утверждал, что язык это весь потенциал знаков и понятий, которыми может воспользоваться индивид в тот или иной исторический момент, т.е. язык принципиально надиндивидуален и представляет собой более широкое, но не безграничное знаковое поле. Более того, каждое новое прочтение текста создает новое значение, читающий как бы пишет свой собственный текст заново [Барт, 1983]. В связи со сказанным, важным для настоящего исследования представляется идея множественности интерпретаций того или иного высказывания в зависимости от воспринимающего субъекта.

Очевидно, что взгляды этих ученых усложняют стройную, но в то же время достаточно простую структуру первоначальной модели коммуникации К. Шеннона.

Нельзя не упомянуть, что сегодня существуют и другие модели коммуникации, которые уточняют и развивают описанные выше. В частности, разграничивают собственно линейную модель и интерактивную модель, а нелинейную модель соотносят с транзакционной [Куницына и др., 2001]. В собственно линейной модели коммуникация рассматривается как однонаправленный процесс передачи сообщения от отправителя к получателю. Она в большей степени характерная для письменной коммуникации и не способна охватывать все особенности процесса межличностного общения.

Отличительным признаком интерактивной модели служит обратная связь, которая отражает циклический, кругообразный характер коммуникации, в которой отправитель и получатель меняются местами. Обе эти модели изображают коммуникацию как ряд дискретных, т.е. обособленных, законченных актов, когда адресант сначала отправляет некое сообщение, в котором он детерминирует действия получателя, а затем получатель декодирует данное сообщение.

В трансакционной модели коммуникации процессы отправления и получения сообщений коммуникаторами происходят одновременно. Кроме того, она позволяет увидеть, что в реальности каждый акт коммуникации трудно отделить от тех событий, которые предшествовали ему и будут следовать за ним, т.е. от дискурсивного окружения / контекста. Она отражает одну из главных черт коммуникации – непрерывное взаимодействие субъектов друг с другом [Там же].

Как пишет М. Л. Макаров, хронологическое становление моделей коммуникации от кодовой к инференционной и далее к интеракционной отражает динамику движения от «механистической онтологии к новой, дискурсивной» [Макаров, 2003, с. 26–27]. Им выделяется три основные модели: информационная-кодовая модель, инференционная модель и интеракционная модель. Первая модель по сути иллюстрирует взаимодействие между говорящим / отправителем и слушающим / получателем, обладающими языковыми (де-)кодирующими устройствами, способными перерабатывать и хранить мысль или информацию. Эта модель основывается на примитивной интерсубъективности: цель коммуникации – общая мысль или, точнее, сообщение (shared message); процесс достижения этой цели основан на существовании общего кода (shared code). В целом она не способна адекватно описывать реальные процессы коммуникации на том или ином естественном языке [Там же].

В инференционной модели и участники коммуникации, и само сообщение получают несколько иной статус. Несмотря на то, что интерсубъективность и здесь играет главную роль, она приобретает несколько иной статус. В отличие от кодовой модели, где участники, сообщение и сигнал связаны по сути симметричным отношением кодирования и декодирования, инференционная модель в качестве своего функционального основания использует принцип выводимости знания. В таком случае процесс общения инициируется не желанием человека передать некую мысль, а прежде всего сделать свои интенции понятными другим.

Речевые средства для выражения намерений – это высказывания, и их содержание не ограничено (в отличие от кодовой модели) репрезентативными сообщениями о положении дел, они могут выражать, например, эмоции.

Нам представляется немаловажным подчеркнуть, что главным принципом интеракционной модели коммуникации выступает непосредственно само взаимодействие, погруженное в социально-культурные условия ситуации. Таким образом, не языковые структуры кода, а коммуникативно-обусловленная социальная практика объясняет природу трансформации смыслов в общении. В центр выдвигаются аспекты коммуникации как поведения, и не только интенционального, поскольку общение может состояться независимо от того, намерен ли «говорящий» это сделать, а также независимо от того, рассчитано ли данное высказывание на восприятие «слушающим». Обратная связь или интерпретация становится в интеракционной модели критерием успешности и главным предназначением коммуникации в отличие от распространенного представления ее основной функции как «достижения взаимного понимания». Так рождается асимметрия данной модели, поскольку порождение смыслов и их интерпретация иногда отличаются. Интеракционная модель предполагает сильную ситуативную привязанность, что может выражаться в учете невербальных аспектов коммуникации и деятельности в целом, в использовании широкого социально-культурного контекста. И в том, и в другом случае исследователь имеет дело с «фоновыми знаниями», конвенциональными по своей природе, но далекими от уровня алгоритмизации языкового кода [Макаров, 2003]. На наш взгляд, из всех моделей коммуникации интеракционная в большей мере соответствует дискурсивной онтологии, и, таким образом она наиболее предпочтительна для анализа межличностного общения, в частности ситуаций, связанных с откровенным и доверительным общением.

Переходя непосредственно к рассмотрению понятия «межличностное общение», прежде всего, заметим, что различные виды коммуникации могут выделяться и в зависимости от количественного и качественного состава коммуникантов. В зависимости от количества участников коммуникативного взаимодействия выделяют следующие виды коммуникации:

- интраперсональная (разговор с самим собой);
- межличностная (участвуют как правило двое коммуникантов);
- групповая (общение происходит между группами или между индивидом и группой);
- массовая коммуникации (сообщение получает или использует большое количество людей) [Кашкин, 2000].

Для нашей работы наибольший интерес представляет межличностная коммуникация, поэтому далее именно на этой разновидности коммуникативного взаимодействия мы остановимся подробнее.

Межличностная коммуникация выполняет специфическую функцию, называемую «конверсионной», которая изменяет поведение и мнение индивида, его социальные установки и ценностные ориентиры. Согласно О. И. Матьяш, в теории межличностной коммуникации выделяются два подхода к определению понятия межличностного общения – диадный (количественный) и личностный (качественный или гуманистический) [Матьяш, 2011]. Диадный (или количественный) подход в межличностной коммуникации подразумевает взаимодействие двух индивидов. Для гуманистического (или личностного) главным же является не количество участников, а характер и качество их отношения друг к другу. Следуя данной точке зрения, можно сделать вывод, что далеко не во всех случаях, когда индивидуумы вступают во взаимодействие друг с другом, они осуществляют межличностное взаимодействие. Происходит это лишь в тех случаях, когда коммуниканты индивидуализируют свое отношение к собеседнику, т.е. когда говорящий перестает быть простым носителем социальных ролей, а становится отдельным Я [Матьяш, 2004]. Другими словами, понятие

межличностного общения основано не столько на количественном признаке (который впрочем, на наш взгляд, не следует полностью игнорировать), сколько базируется на особом личностно-значимом отношении между коммуникантами. Именно на этом основании в противоположность межличностной выделяется безличностная, деперсонализированная коммуникация. Характерной особенностью последней является абсолютное игнорирование личностных качеств собеседника.

Таким образом, при рассмотрении межличностного общения выделяются такие его значимые и существенные для нашего исследования особенности, как незаменимость отношения, обращенность к партнеру, готовность к самораскрытию, доверительность, общность личностных смыслов (наличие общего смыслового поля), диалогичный подход, диалогичность, диалогизм (качество коммуницирования и отношения, при котором каждый из участников имеет и умеет отстаивать свою позицию, одновременно безгранично открыт к пониманию смыслов и позиций другого [Матьяш, 2011]).

Исследователями предлагается характеризовать межличностную коммуникацию по следующим параметрам, представляющим интерес для настоящего исследования: 1) модель коммуникативного взаимодействия; 2) количество участников; 3) форма коммуникации (непосредственная / опосредованная); 4) характер коммуникации (степень близости между коммуникантами, глубина, формальность и т. д.) [Гуляева, 2013, с. 9].

В связи с вышесказанным значимым для настоящего исследования является вопрос о возможной степени взаимопроникновения и ответственности человеческих взаимоотношений. Психологи выделяют несколько уровней – поверхностный (формальный), инструментальный (направленный на решение внешних для партнеров задач) и глубинный (интимный). На каждом из этих уровней, т.е. между партнерами, независимо от степени их вовлеченности, происходит создание некой смысловой

общности, формирование общего смыслового (семантического) поля [Матьяш, 2004].

Принято считать, что межличностная коммуникация осуществляется всегда в контексте отношений и способствует их развитию. Таким образом, отношения между коммуникантами выступают и средой, и продуктом коммуникации. Однако существует мнение, что межличностная коммуникация и межличностные отношения не тождественны, поскольку первая включает в себя и случайные встречи, которые не обязательно приведут к дальнейшему продолжению отношений.

Небезынтересным для нас представляется определение, предложенное М. А. Гуляевой: «межличностная коммуникация – это непрерывный процесс непосредственного или опосредованного взаимодействия между двумя людьми, который осуществляется с помощью средств речевого и неречевого воздействия и результатом которого становится творение разделяемых смыслов» [Гуляева, 2013, с. 9]. Не возражая в целом против данного определения, уточним, что для целей исследования важнее акцентировать внимание не на количестве участников, а на характере взаимоотношений коммуникантов, которое является принципиально важным для доверительного откровенного общения.

В. П. Конецкая выделяет следующие характерные особенности межличностной коммуникации, составляющие ее специфику как типа коммуникации: неотвратимость и неизбежность межличностной коммуникации (объясняемые важнейшей потребностью человека в общении), необратимость (понимаемая как невозможность уничтожить сказанное), непосредственная обратная связь (являющаяся непременным условием осуществления межличностной коммуникации), многоканальность (проявляющаяся в возможности одновременного использования нескольких каналов передачи и восприятия информации – слышать, видеть собеседника, дотронуться до него рукой, уловить запах, оценить дистанцию между собой и партнером), актуализация в различных формах (осуществляемая в

непосредственной – с глазу на глаз, в присутствии Других лиц – или опосредствованной – через телефонную, компьютерную связь, в беседе, в форме интервью, дебатов, публичных или судебных слушаний) [Конецкая, 1997, с. 113].

Базовые характеристики межличностной коммуникации, отличающие ее от других видов человеческой коммуникации, выделенные О. И. Матяш и соавторами, сводятся к следующим:

1) диадность (взаимодействие происходит между двумя или, в малых группах, несколькими собеседниками);

2) обратная связь (наличие активной непосредственной обратной связи. Противопоставлено в других видах коммуникации отсроченной во времени либо полностью отсутствующей);

3) психологичность и субъективность (каждый из партнеров привносит свой индивидуально-личностный, субъективный мир, свое восприятие, толкования, предпочтения, опыт и т.д.);

4) многоконтекстность (возможность реализации межличностной коммуникации в разных средах и контекстах – семейные отношения, профессиональная сфера, общественные места и т.д.);

5) отношенческая природа (подразумевает, что межличностная коммуникация это разновидность социального взаимодействия, которое помимо устойчивых связей включает и межличностные контакты в виде одноразовых встреч) [Матяш и др., 2011, с. 101].

Нам представляется логичным в дальнейшем использовать в работе и опираться на предложенное О. И. Матяш и коллегами определение межличностной коммуникации – «транзактное социальное взаимодействие посредством вербальных и невербальных символов, как минимум, двух индивидов, личностно ориентированных друг на друга, выступающих как субъектом, так и объектом по отношению друг к другу и к самим себе и создающих в ходе взаимодействия единое (до некоторой степени) смысловое

пространство. Межличностная коммуникация осуществляется в разных социальных средах, контекстах» [Там же, с. 103].

Таким образом, отличительными характеристиками межличностной коммуникации являются взаимное влияние друг на друга субъектов коммуникации, в процессе межличностной коммуникации партнеры создают единое смысловое пространство и происходит подтверждение или неподтверждение индивидуально-личностной значимости партнеров. Межличностная коммуникация осуществляется в различных видах отношений, реализуемых в разнообразных социальных контекстах: во взаимодействии с сослуживцами, начальством, подчиненными, в диадах покупатель – продавец, пациент – врач, учитель – ученик, преподаватель – студент, воспитатель – воспитанник и т.д. Общение, осуществляемое с помощью речевого и неречевого воздействия, при котором происходит взаимодействие между несколькими субъектами, в процессе которого возникают и устанавливаются психологический контакт и определенные отношения, называется межличностным [Куницына и др., 2001]. Данное определение сближается с мнением О. И. Матяш и её соавторов, подчеркивает определенные последствия такого рода взаимодействия.

Следует также прояснить, как понятие «межличностное общение» соотносится с понятием «межличностная коммуникация», являются ли они тождественными понятиями. Определить предметную область межличностного общения помогает семантика слова «общение». Как показывают исследования [Бессонова, Доценко, 1999], в обыденном сознании с этим словом связываются три группы значений:

- 1) объединение, создание общности, целостности («хорошая компания, друзья»);
- 2) передача сообщений, обмен информацией («разговаривать, беседовать»);
- 3) встречное движение, взаимопроникновение, нередко носящее тайный или интимный характер («глубоко понимать друг друга»).

Фиксация выделенных значений посредством особых терминов (например, «межличностный контакт», «межличностная коммуникация», «межличностное взаимодействие», «межличностные отношения») задает систему базовых понятий теории межличностного общения. Так, понятие «межличностный контакт» (от лат. *contactus* – касание) обозначает нахождение коммуникантов в пределах доступности для восприятия друг друга, и их действия непосредственно направлены друг на друга. Тем самым они не только признают сам факт существования друг друга, но и вступают во взаимодействие, создавая условия для передачи информации по каналам связи. В соответствии с видом контакта (деловой, душевный) складываются отношения между людьми. В связи с вышесказанным данное понятие является одним из инструментов исследования проблемы возникновения условий общения. Еще одно понятие «межличностная коммуникация» направлено на анализ способов обмена сообщениями между партнерами, их приема и переработки. Понятие «межличностное взаимодействие» подчеркивает активность общающихся, позволяя более пристально исследовать формы и виды индивидуальных действий, приводящих к взаимным изменениям поведения, деятельности, отношений и установок. Наконец, понятие «межличностные отношения» акцентирует внимание на эмоционально-чувственном аспекте взаимодействия между людьми и вводит фактор времени в анализ общения, поскольку только при условии постоянной межличностной связи путем непрерывного обмена личностно значимой информацией возникают интимная зависимость вступивших в контакт людей друг от друга и взаимная ответственность за сохранение сложившихся отношений [Куницына и др., 2001]. Поясним, что, соглашаясь с предложенной дифференциацией понятий, мы в дальнейшем будем использовать понятия «межличностное общение» и «межличностная коммуникация» равнозначно.

Следует отметить, что любые межличностные отношения характеризуются эпистемической модальностью, связанной с правдивостью

представления знаний, а также с выражением уверенности или неуверенности по поводу сообщаемого. Межличностное общение, приватное по своей сути, главным образом отличается от массовой коммуникации отсутствием общественного, публичного характера и коллективного адресата. Далее мы будем также использовать термин «межличностные отношения», поскольку для нас важна та интимная составляющая, которая дает основу для формирования доверительных отношений, в рамках которых реализуется откровенность.

Важным для понимания сущности межличностного общения, как нам кажется, является функциональный аспект. Как известно, суть любого явления становится ясна благодаря его функциям. Ученые выделяют множество функций межличностного общения, среди которых:

1) *контактная функция* – установление контакта как состояния обоюдной готовности к приему и передаче сообщений и поддержанию взаимосвязи в виде постоянной взаимоориентированности;

2) *информационная функция* – обмен сообщениями, мнениями, замыслами, решениями;

3) *побудительная функция* – стимуляция активности партнера для направления его на выполнение определенных действий;

4) *координационная функция* – взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности;

5) *функция понимания* – адекватное восприятие и понимание смысла сообщения и взаимное понимание – намерений, установок, переживаний, состояний;

6) *эмотивная функция* – возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний, а также изменение с его помощью своих переживаний и состояний;

7) *функция установления отношений* – осознание и фиксация своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей сообщества, в котором действует индивид;

8) *функция оказания влияния* – изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера [Куницына и др., 2001].

Для нашего исследования наиболее значимыми являются контактная, побудительная, эмотивная функции межличностного общения, а также функция установления отношений и понимания. Представляется, что именно они чаще всего реализуются в откровенном разговоре, предоставляя благоприятную атмосферу для внутреннего раскрытия доверителя и вверения личностно значимой информации.

Не менее важным критерием для характеристики межличностного общения является коммуникативная дистанция. Традиционно разграничиваются четыре основных типа: интимная дистанция (до 0,5 метра); персональная (личная) (минимум 0,5 м – 1,25 м); социальная (минимум 1,25 м – максимум 3,5 м), официальная (публичная) (3,5 – 7,5 м). Первая зона, интимная, максимально тщательно охраняется человеком, поэтому круг людей, способных проникнуть туда ограничивается самыми близкими людьми. Личная дистанция зачастую разделяют нас при общении с друзьями. Социальная дистанция – это расстояние, формируемое между малознакомыми людьми, а также между знакомыми в формальной обстановке [Hall, 1969, p. 117–127]. В этой связи важно отметить, что откровенный разговор может происходить как на интимной дистанции (подразумевается, что самое сокровенное может быть доверено только самым близким), так и на социальной дистанции между коммуникантами (например, эффект случайного попутчика). На наш взгляд, сокращение дистанции (например, с социальной до персональной) может служить одним из потенциальных маркеров доверительного общения и использоваться в рамках откровенного разговора.

Таким образом, подводя промежуточные итоги, следует отметить, что феномен межличностной коммуникации представляет собой сложное, многоаспектное явление, которое может быть проанализировано с различных точек зрения и моделей коммуникативного взаимодействия. Резюмируя

вышесказанное, еще раз выделим дифференциальные признаки межличностной коммуникации, которые позволяют отличить ее от других видов коммуникативного взаимодействия: диадность (взаимодействие двух субъектов или малой группы); отношенческая природа (устойчивые межличностные контакты или встречи, не обязательно ведущие к продолжению отношений); наличие обратной связи; психологичность и субъективность (коммуниканты привносят в межличностное взаимодействие свои личностные смыслы); многоконтекстность и актуализация в различных формах (осуществление взаимодействия в различных социальных контекстах, включая институциональные виды дискурса).

В основе межличностной коммуникации лежат лично значимые для коммуникантов отношения. В рамках рассмотрения доверительных отношений этот тезис является наиболее важным, поскольку подчеркивает определенную близость между коммуникантами. В целом, доверию отводится чрезвычайно важная роль в межличностной коммуникации: оно «программирует действия, определенное поведение человека. В основе многих поступков человека лежит сознательная необходимость доверия другим людям, потребность верить» [Панченко, 2010а, с. 107]. Мы считаем, что доверие к коммуникативному партнеру, базирующееся на эмоциональном и/или рациональном уровне восприятия, представляет собой феномен сложного порядка, является психологической основой и условием для откровенности.

Феномен доверительного общения более подробно рассматривается нами в следующем параграфе.

1.2. Доверительное общение как вид межличностной коммуникации

На протяжении последних двух десятилетий в научном мире наблюдается существенный рост интереса к феномену «доверие». Это, с

одной стороны, можно объяснить стремлением науки охватить и концептуализировать все сферы человеческой жизни, а с другой, сложностью и недостаточной изученностью данного феномена. На наш взгляд, можно говорить о доверительном общении как о специфической разновидности межличностной коммуникации, имеющей свои отличительные признаки и реализуемой в таких речевых жанрах и событиях, как дружеская беседа, разговор по душам, семейная беседа и т.д. В данной части работы мы проанализируем психологические характеристики доверительного общения и содержание понятия доверия с точки зрения психологии и психолингвистики, сопоставив содержание смежных понятий «вера» и «доверительность». Немаловажным является также установление вербальных и невербальных маркеров ситуации доверительного общения.

Заметим, что доверие является предметом пристального внимания во многих работах психологов, в которых оно рассматривается как условие существования явлений, связывающих человека с окружающим миром в целом [Праворотова, Говир, 1994; Скрипкина, 1998; Эриксон, 1996], с социумом [Абульханова-Славская, 1989; Гозман, 1987; Кон, 1987; Кроник А. А., Кроник Е. А., 1989; Поршневу, 1979], с собственной личностью [Кон, 1987; Роджерс, 1996; Шостром, 1992 и др.].

Общеизвестно, что феномен доверия принадлежит к числу фундаментальных состояний человека и является основополагающим в формировании всех социальных связей между людьми.

Доверие – это убежденность в чьей-нибудь честности, порядочности; вера в искренность и добросовестность кого-нибудь [ТСУ];

уверенность в чей-нибудь добросовестности, искренности в правильности чего-нибудь [СОШ];

убежденность в честности, добросовестности, искренности кого-либо, чего-либо, в правильности чего-либо и основанное на этом отношении к кому-либо, чему-либо [НСРЯ].

Другими словами, доверие в обыденном сознании связано с верой и убежденностью, с одной стороны, с установлением искренних отношений – с другой. Следует заметить, что исследователи данного феномена указывают на сложность его однозначного толкования, и порой придерживаются самой широкой интерпретации. В частности, многоаспектность рассматриваемого феномена подчеркивает В. Ю. Столяр, определяя доверие как социальную среду, условие действия, внутреннюю структуру социальной деятельности, имманентный признак социальной коммуникации [Столяр, 2008].

В большинстве встретившихся нам определений можно выделить два фундаментальных признака доверия – честность / искренность и вера / уверенность. Искренность адресанта служит условием и отправной точкой доверительного общения. Из анализа определений также очевидно, что доверие близко к таким понятиям как «искренность», «убежденность», но, в первую очередь, несомненна близкородственная связь с понятием «вера».

Любопытно, что общеиндоевропейское значение ‘верить’, ‘уповать’, ‘питать доверие’ выражается древним словосочетанием, которое буквально истолковывается как ‘класть сердце’ [Степанов Ю.С., 1997, с. 265]. Концепту «вера» посвящены многочисленные лингвистические и психологические исследования [Казнина, 2004; Калюжная, 2007; Ряховская, 2006; Степанов Ю.С., 1997; Талапова, 2009 и др.], поэтому мы не ставим своей целью его подробное рассмотрение. Тем не менее, сравнительный анализ веры и доверия как психосоциальных феноменов позволяет прийти к выводу, что, несмотря на всю общность доверия и веры, в основе этих двух явлений лежат отличающие их друг от друга характеристики. Ключевым отличием становится тот факт, что доверие в межличностном общении, как правило, имеет рациональное основание, в то время как вера по сути своей – безосновательна. Доверие сопряжено с уверенностью, которая основана на жизненном опыте человека и поэтому так или иначе подкреплено знаниями и фактами. Вера, напротив, не требует какой-либо предварительной

фактической проверки, это внутреннее убеждение человека, не требующее каких-либо доказательств.

Вера является основой и для других, созвучных с доверием, феноменов – доверительности и доверчивости. В связи с этим нам представляется необходимым разграничить эти три понятия. Доверительность ассоциируется с доверительным общением, чьей характеристикой она и является [ФС, с. 161]. Согласно толковым словарям, *доверительный* – *выказывающий полное доверие кому-чему-н.* [СОШ]; *доверчивый* – *не подозревающий обмана и лжи; легко, без размышления доверяющий другим* [ТСУ].

Обращение к контекстам употребления лексемы ‘доверчивый’ позволяет сделать вывод, что доверчивость – это характеристика человека / общности людей, которая синонимизируется с наивностью и легковерием, это постоянная готовность безгранично верить словам, не подвергая их сомнению, склонность верить обещанию другого человека / группы людей без верификации искренности и порядочности окружающих, что зачастую приводит к негативным последствиям для такого человека:

*...он был не только умным, но очень чистым, прозрачным человеком. Искренний, непосредственный, безыскусственный, в повседневной жизни не особенно практичный, **излишне доверчивый**, порой даже по-детски беспомощный* (Ж. Василенко, Э. Кушнир. «Надеюсь на свет...» // «Наука и жизнь», 2008. НКРЯ¹);

*...**доверчивый** Колюня ещё много раз **попался на чужие уловки, оказывался в дураках*** (А. Варламов. Купавна // «Новый Мир», 2000. НКРЯ);

*...чистойшей души человек, **бесхитростный и доверчивый**, из тех, кого за глаза те, кто подбрее, называют **чудаком**...* (Б. Миронов. Скобарёнок (1999) // «Дружба народов», 1999.06.15. НКРЯ);

*...наш народ добрый, **доверчивый**, его в очередной раз ловко обманули политики* (Ф. Чуев. Ильюшин. НКРЯ).

¹ Здесь и далее примеры из Национального корпуса русского языка [URL: www.ruscorpora.ru] имеют помету (НКРЯ).

Лексема ‘доверительный’ в подавляющем большинстве случаев встречается в синтагматическом окружении с лексемами, обозначающими различные виды коммуникативного взаимодействия или его компоненты: *доверительный разговор; открытый доверительный диалог; доверительный характер беседы; доверительный шепот, тон открытый и доверительный; сердечный и доверительный голос* и т.д. Таким образом, сочетаемостный анализ показал, что доверительность – это характеристика общения.

Очевидно, что доверие является основой и для установления доверительных отношений (доверительности), и формирования доверчивости человека, т.е. интегрирует в себе и свойство человека, и характеристику общения.

Многогранность и неоднозначность понятия «доверие» также подчеркивается и в работе И. В. Глушко, в которой отмечается, что оно реализуется в различных социокультурных и психологических феноменах, таких как достоверность и вера; уверенность и убежденность; согласование, сотрудничество и соработничество; дружба и содружество; расчет, связанный с риском; предсказуемость, предположение и предрасположенность; понимание и согласие; интуиция, наитие и предчувствие, и т.д. [Глушко, 2010, с. 44].

Такая расширительная трактовка доверия, с одной стороны, подчеркивает его сложный социо-психологический характер, с другой стороны, позволяет считать доверие условием для возникновения и существования дружеских, душевных, откровенных и т.п. отношений.

Доверие представляет собой целую знаковую ситуацию в общении и деятельности людей, в основе которой лежат взаимопонимание, общность объективных интересов людей, общее смыслополагание самой жизни. Согласно С. В. Гельфановой, катализатором развития доверительных отношений является понимание между коммуникантами, поскольку глубинной его интенцией является человеколюбие. А в качестве характерной черты, присущей только человеку, человеколюбие как форма духовной и

социальной взаимосвязи детерминирует доверие [Гельфанова, 2007]. Таким образом, становится очевидным, что понятия «доверие» и «доверительное общение» выходят за рамки социальных, витальных, жизненно значимых для человека явлений и затрагивают аспект духовной социализации человека, когда он начинает видеть в другом человеке не чужого человека, а своего. Однако весь потенциал доверия может актуализироваться в форме деятельности лишь при наличии единства между субъектами отношения доверия. Отчуждение как форма социальной разобщенности является препятствием на пути реализации доверия в процессе человеческой деятельности [Там же].

Доверие как социокультурный феномен включает различные ценностные компоненты: искренность отношений, взаимоподдерживающий характер социальной взаимосвязи и определенный динамизм в ее развитии, общность интересов субъектов доверительных отношений. Доверие выступает как самовоспроизводящаяся единица социального взаимодействия и играет ключевую роль в определении предметного характера человеческой деятельности как социальной деятельности людей [Гельфанова, 2007]. Несмотря на все существующие попытки, дать наиболее точное и однозначное определение термину «доверие» довольно сложно, однако абсолютно очевидно, что доверие является презумпцией экологичного взаимодействия людей в социуме и их гармоничного существования в нем.

Наряду с тем, что доверие является важной характеристикой и презумпцией межличностного общения, нам представляется обязательным подчеркнуть, что оно также относится к базовой потребности человека в принадлежности к социальной группе, причастности и поддержке. А. Маслоу относит доверие к бытийной любви, характеристикой которой оно и являлось наряду с уважением и восхищением [Маслоу, 1999]. Человеку жизненно необходимо доверяться другим людям, зачастую рискуя при этом, поскольку доверие не тождественно уверенности, а выступает всего лишь как ожидание благоприятного исхода взаимодействий, в которые вовлечен индивид

[Дворянов, 2006]. Вне доверия обнаруживается социальное отчуждение человека, разрастающееся по мере утраты ценности доверия как важнейшей социальной детерминанты в жизнедеятельности общества. Результатом такой девальвации является потеря предметности человеческого бытия и человеческой деятельности, поскольку отчуждение личности мистифицирует и мифологизирует её существование, отдаляя человека от подлинных смыслов бытия [Гельфанова, 2007].

Действительно, доверие является основой для обеспечения человеческого общения. Стремление к доверительному общению заложено в человеке изначально и соответствует его природе [Болдонова, 2000]. Аффiliation, лежащая в основе доверительного общения, является одной из важнейших потребностей человека в создании тёплых, эмоционально значимых отношений с другими людьми. Испытывая доверие к Другому, субъект ориентирован на взаимность своего отношения [Скрипкина, 1998]. На доверии базируются все обмены и все контакты. Доверие, как некий социальный и экономический механизм, удостоверяет пространство социальной справедливости. Таким образом, сформировавшись однажды, доверие начинает выполнять различные функции на разных уровнях социальной системы, в институциональном и неинституциональном общении.

Таким образом, абсолютно логично, что доверие представляет собой многофункциональный феномен, при этом исследователями выделяются следующие функции: доверие осуществляет функции связи человека с миром в единую систему; выступает условием целостного взаимодействия человека с миром; способствует слиянию прошлого, настоящего и будущего в целостный акт жизнедеятельности; создает эффект целостности бытия человека; способствует возникновению эффекта целостности личности; устанавливает меру соответствия поведения человека, принятого решения, целей, поставленных задач как миру, так и самому себе [Скрипкина, 2000, с. 235]. К функциям доверия относят также формирование обратной связи в

процессе самопознания личности, психологическое облегчение и психологическое сближение [Сафонов, 1981]. Наиболее полно функциональная сторона доверия описана И. В. Антоненко, которая выделяет следующие социальные функции доверия: обеспечение совместной деятельности; интегрирующая функция; коммуникативная функция; интерактивная функция; перцептивная функция; редуцирующая функция; управленческая функция; предсказательная функция; ориентирующая (или детерминирующая) функция; эффективизирующая функция; стабилизирующая функция; психологическая функция; личная функция; обобщающая функция; функция фоновости [Антоненко, 2007, с. 71–72].

Как уже говорилось выше, доверие является важным условием обеспечения совместной деятельности. Оно возникает из совместной деятельности как ее необходимый компонент и затем поддерживает, обеспечивает эту деятельность. В этом случае проявляется двусторонняя сущность доверия. С одной стороны, уровень доверия указывает на возможность деятельности вообще и, с другой, если уровень доверия достаточный, доверие обеспечивает саму деятельность. Из этой первой функции вытекает вторая – интегрирующая функция доверия. Интегрирующая функция обеспечивает единство социума, объединение, общность, целостность на различных уровнях общества. Коммуникативная функция обеспечивает определенный уровень коммуникации индивидов и социальных групп, который напрямую коррелирует с достигнутым уровнем доверия. Интерактивная функция доверия также обеспечивает взаимодействие и частично представлена в первой функции – обеспечение совместной деятельности. Достигнутый уровень доверия программирует определенную перцептивную установку на восприятие некоторой ситуации. Доверяя человеку, мы склонны приукрашивать какие-то моменты, а, не доверяя ему, наоборот, все истолковывать негативно. В этом и заключается перцептивная функция доверия. Редуцирующая функция сводит сложную систему отношений к одному отношению – величине актуального доверия.

Управленческая функция трактует доверие как управленческий ресурс. Например, она ярко представлена в таком известном афоризме как «Доверие обязывает». Предсказательная функция доверия заключается в том, что основываясь на достигнутом уровне доверия между коммуникантами возможно сделать своеобразный прогноз о развитии взаимодействия сторон в частности о том, каким оно будет. Исходя из того, что доверие возникает отчасти на основе опыта предыдущих отношений, можно говорить об ориентирующей (или детерминирующей) функции, которая непременно обеспечивает основу для выработки других отношений. Наличие определенного уровня доверия, может стать катализатором для принятия определенных решений и построения других отношений. В то время как недоверие может иметь противоположный эффект. Эффективизирующая функция делает отношения более эффективными по принципу, чем больше степень доверия – тем эффективней взаимодействие. Стабилизирующая функция составляет основу стабильности отношений. Доверие делает отношения более устойчивыми, формирует некий иммунитет против негативных обстоятельств. Отсутствие доверия делает отношения более уязвимыми, их может подорвать любой негативный случай, ложно истолкованный. Психологическая функция заключается в снижении уровня напряженности и стресса в отношениях. Личная функция доверия проявляется в отношении его носителя. Люди, которые способны доверять себе и другим, – более открыты, счастливы, успешны, интегрированы. Не имеющие этой способности – закрыты, несчастны, неуспешны, амбивалентны и противоречивы. Отчасти эта функция отмечена В. С. Сафоновым в феномене обратной связи в процессе самопознания личности [Сафонов, 1981]. Доверие объединяет и включает в себя ряд других отношений, в этом заключается его обобщающая функция. И, наконец, функция фоновости заключается в том, что вне зависимости от степени близости и доверительности межличностных отношений, фоном для них будет служить некий уровень доверия [Антоненко, 2007].

Таким образом, доверие априори сопровождает любые отношения, сформированные между двумя и более индивидами. На фоновую характеристику доверия указывает, в частности, Т. П. Скрипкина [Скрипкина, 2000]. Важным моментом, на который следует обратить внимание, является факт, что все эти функции еще раз доказывают двунаправленную природу доверия – отношение человека к самому себе, с одной стороны, и его же отношение к той части мира, с которой он взаимодействует в определенный момент времени, с другой [Крамаренко, 2012].

Обобщая вышесказанное, подчеркнем, что доверие играет ключевую роль в социуме и в построении межличностных отношений, выполняя целый ряд экзистенциальных функций: условие гармоничного человеческого существования, помощь в преодолении неуверенности, формирование позитивного отношения, оценка и прогноз действий окружающих, эмоциональная поддержка, установление психологического контакта и социальная релаксация. Кроме того, наиболее значимым аспектом социального взаимодействия, в процессе которого возникает доверие, является коммуникация.

Для целей настоящего исследования релевантными являются коммуникативные функции доверия, т.е. те функции, которые проявляются непосредственно в коммуникативной ситуации откровенного общения. Другими словами, это функции эмоциональной поддержки, установление психологического контакта, формирование и углубление межличностных взаимоотношений, сохранение и/или восстановление душевного равновесия.

Доверие как коммуникативный феномен реализуется непосредственно в доверительном общении. По форме доверительное общение может быть как диалогичным (например, разговор по душам), так и монологичным (исповедь). В любом случае оно включает в себя живой взаимный отклик собеседников и строится как обмен особой, личной для одного или обоих собеседников, информацией.

В силу неоднородности отношений и установок доверие в различных типах дискурса будет реализовываться по-разному. Например, доверие в бытовом дискурсе, осуществляемое в рамках привычных для нас канонов и норм межличностного общения, будет значительно отличаться от доверия в институциональных типах дискурса. Так, в рамках политического дискурса примером может служить доверие к властным институтам в виде делегирования полномочий, одобрения курса, лояльности, надежды на достижение каких-то позитивных изменений, готовности дождаться этих изменений и т.д. [Левада, 2001]. А в правовой плоскости доверительность может даже выступать противоправным действием на основании того, что раскрытие секретной информации чужому человеку на юридическом языке называется преступлением [Лобзов, 2009].

Нельзя не отметить, что задушевность, доверительность, искренность признаются несомненными ценностями русской лингвокультуры, национально-специфическими признаками русского коммуникативного поведения. Это находит отражение в понятии дружбы, которая в русскоязычном сознании соотносится с взаимным интересом к делам и переживаниям Другого, искренностью и бескорыстием чувств; в речевом жанре «разговор по душам» как гармоническом общении, «разговоре о самом главном» (по В. В. Дементьеву), в котором реализуются две интенции: «высказать главное для себя (открыть душу) и услышать главное для собеседника (войти в душу)» [Дементьев, 2006, с. 285]. Исследователями особо подчеркивается значимость русского задушевного интимно-дружеского общения, удовольствие, с которым русские изливают душу и открывают свой мир другому [Вежбицкая, 1996, 1999; Дементьев, 2006, 2010; Шмелев, 2002 и др.]. Как пишет Т. Е. Владимирова, «русская речевая культура выработала самобытную коммуникативную стратегию, направленную на достижение в межличностном общении полноты взаимопонимания, взаимодействия и взаимоотношений. Поэтому для русского межличностного дискурса типична установка на взаимность,

создающая особый доверительный контекст, который приближает к личности говорящего» [Владимирова, 2007, с. 61].

Однако в реальной ситуации межличностной коммуникации нередко случается, что сформированное доверие между собеседниками не всегда является подлинным или искренним. В данном случае речь идет об имитации или фальсификации доверительного поведения, когда каждый из партнеров по коммуникации преследует свои, нередко, корыстные цели:

А может, просто решил затащить ее в постель. Никакой симпатии Кирилл у нее не вызвал. Главное — добиться, чтобы он доверился ей. Надо вести себя так, чтобы Кирилл не терял к ней интереса. Тогда она сможет крутить им как захочет. Так размышляла Ира, раскладывая перед бабушкой купленные продукты (Л. Дворецкий. Шакалы. НКРЯ).

Доверительное отношение к Другому как к субъекту подразумевает несколько значимых моментов. Прежде всего, позитивное отношение к нему, оценивание его действий и поступков как безопасных для доверяющего. Вступая в доверительное общение, человек всегда идет на риск, т.е. осуществляет деятельность в условиях неопределенности в связи с отсутствием возможности стопроцентного прогноза поступков собеседника:

Я тебе доверился, а ты меня обидел. И друга моего обидел (П. Галицкий. Опасная коллекция. НКРЯ).

И если доверие ассоциируется с осознанным риском, то недоверие, по мнению Й. Рауша, с расчетом. Анализируя его теорию, можно прийти к выводу, что доверие помогает преодолеть неуверенность в этом мире [Приводится по: Жабина, 2007].

В последнее время в повседневной жизни все чаще говорят о формальном доверии, которое зачастую соотносится с простым человеческим уважением. С другой стороны, доверие синонимизируется с такими терминами как надежность, прочность, безопасность коммуникантов по отношению друг к другу, нанесение ущерба друг другу, как материального, так и морального и эмоционального. Это обуславливается

тем, что доверие возникает на основе опыта конкретных отношений между людьми в результате развития нравственного сознания, проходя определенные этапы. Тем не менее, в психологии существует понятие «псевдодоверие», которое, согласно энциклопедическому словарю по ред. А. А. Бодалева, определяется как отношения между людьми, лишь внешне напоминающие доверительные отношения [Психология общения, 2011].

Доверие может быть обусловлено разными причинами, что в большинстве случаев не позволяет считать его подлинным, в частности, на основе выделяемых в психологии видов доверия и псевдодоверия [Голубев, www] нам представляется логичным различать:

а) доверие, спровоцированное сильными эмоциональными переживаниями (например, от отчаяния, доверие под тяжестью обстоятельств, часто сопряжено с неуместной эмоциональностью и неоправданной надеждой, что все ожидания исполнятся), сиюминутными желаниями (**импульсивное доверие**):

...вдруг доверился Бурнашов как на духу (В. Личутин. Любостай. НКРЯ);

б) доверие, основанное на субъективном отношении к человеку (например, доверие в условиях отсутствия предвидения возможных последствий доверительного общения, в силу того, что субъект строит свое отношение к конфиденнту без учета негативных факторов, без рационального отчета в его надежности), на слепой вере (**наивное доверие**):

Только доверчив не в меру. Сейчас ему Севочка тоже навешает на оба уха лапши, а мой дурачок и поверит (М. Вишневецкая. Вышел месяц из тумана. НКРЯ);

в) доверие, обусловленное внешними факторами (**бесконтрольное доверие**):

Она была пьяна в то утро, прозрачно откровенна и доверлива и рассказывала мне о своей жизни — о гимназии, о Петербурге, Флоренции,

Дрездене, о довоенном Париже, о пансионе в Англии, где она училась, и о многом другом (Г. Газданов. Ночные дороги. НКРЯ).

г) кроме перечисленного можно выделить и **конформное доверие** (определенная степень убежденности в необходимости доверять определенным людям, например, врачам, существующая в социуме как презумпция доверия):

После личного общения уже становится понятно, можно ли довериться доктору или нет:) (Красота, здоровье, отдых: Красота (форум) (2005). НКРЯ).

В разных коммуникативных ситуациях выделенные нами виды доверия могут существовать как самостоятельно, так и наслаиваться друг на друга.

Чтобы создать типизированное представление о коммуникативной ситуации подлинного доверительного общения, рассмотрим коммуникативную модель данной ситуации, в структуре которой можно выделить следующие ключевые ее составляющие, коррелирующие со схемой речевой ситуации: участники коммуникации (отправитель и получатель), тема (или предмет сообщения), цель коммуникации, канал коммуникации и код (средства связи). Дополнительно можно учитывать и другие значимые признаки, влияющие на характер доверительных отношений и эффективность общения: отношения между говорящим и слушающим, тональность общения, место общения и т.д. Продолжительность доверительного общения, на наш взгляд, не имеет четких временных показателей и не является релевантным признаком.

Согласно Е. И. Шейгал, в доверительном общении можно выделить двух участников коммуникативного взаимодействия: доверителя – человека, который доверяет лично значимую информацию, и конфиданта – человека, которому доверяется информация [Шейгал, 2005, с. 207]. Данные роли и отношения между коммуникантами являются постоянными на всем протяжении ситуации доверительного общения.

Отметим, что важным моментом в коммуникативной ситуации доверия являются личностные качества конфиденанта, его порядочность и надежность в сохранении доверяемой информации:

*Не бойся, Тарас Семеныч. Все, что говорено, промеж нас одних и останется. Не сразу **доверился** Матвею Беляев. Он долго присматривался к нему, расспрашивал ...* (Г. Марков. Строговы. НКРЯ);

*Еще несколько дней мы потратили на споры, как лучше подкопаться к Крупову. Было ясно, что он человек скрытный никому не доверяет. О его делах с Евой не знал никто, кроме Люси, да и Люсе **он доверился исключительно потому, что был уверен в ней, как в человеке нелюбопытном и неболтливом*** (Н. Трофимова. Третье желание. НКРЯ).

Другими словами, основными условиями возникновения доверия являются актуальная значимость Другого и его безопасность. Прежде чем проникнуться доверием к человеку, мы ищем внешние индикаторы качеств индивида, которые позволяли бы нам быть уверенными в объекте как в добропорядочном и заслуживающем доверия партнере [Алишев, 2009].

Напомним, что доверие является условием и презумпцией нормального общения, элементом ежедневного взаимодействия человека с другими людьми. В ходе межличностной коммуникации ее участники целенаправленно не ищут основания для доверия своему собеседнику, поскольку в ситуации повседневного общения имеется презумпция доверия. «В каждом акте общения всегда присутствует определенное количество или мера доверия, без чего оно становится лишь транслированием содержания какого-либо текста» [Скрипкина, 1998, с. 6]. Но по мере развития межличностного взаимодействия начальная установка на взаимность и доверительность может дополняться «установкой на эмоциональную открытость, искренность, правдивость и содержательно-смысловую значимость высказываний, которая отражает ценностные представления русской языковой личности о должном общении» [Владимирова, 2007, с. 61].

В социологии выделяют три модели формирования доверия. Первая модель основывается на уже приобретенном личном опыте; вторая – на схожих социальных характеристиках; третья – на внешних источниках, способных гарантировать, что ожидания доверяющей стороны будут оправданы [Столяр, 2008]. Таким образом, доверие к конфидентанту в межличностном общении находится в прямой зависимости от степени осведомленности коммуникантов друг о друге:

Недели две капитан внимательно ко мне присматривался, а затем полностью доверился мне ... (А. Крон. Капитан дальнего плавания. НКРЯ).

Исследователями принято разграничивать:

а) информационную осведомленность (доверие обусловлено общими знаниями о предшествующих контактах и связях данного человека, информацией от третьих лиц);

б) поведенческую осведомленность (доверие обусловлено знаниями характерных моделей поведения людей, которые получены при помощи обучения и/или из жизненного опыта);

в) реляционную осведомленность (доверие обусловлено ожиданиями говорящего относительно адресата, что в свою очередь мотивировано личными отношениями и опытом предшествующего взаимодействия [Морозова, 2005, с. 209–210]).

Иначе говоря, доверительные отношения могут быть детерминированы «опытом непосредственного (прямого) или опосредованного взаимодействия: испытывать доверие можно к хорошо знакомому человеку на основе опыта общения с ним (знание), доверять можно и малознакомому человеку на основе свидетельств других людей (репутация, авторитет), заслуживающих непосредственно доверия и способных засвидетельствовать его порядочность и честность» [Панченко, 2010а, с. 109].

Учитывая отличительные особенности доверительного общения, можно отметить, что в основе доверия лежит специфическое ценностное отношение субъекта к объекту веры, представленное человеку как

определенное переживание, предшествующее акту взаимодействия человека с той или иной стороной мира. Под доверительными понимают отношения, основанные на нравственном кредите, на добровольных взаимных обязательствах. Доверительные отношения – это процесс, который формируется не одномоментно, а последовательно, т.е. проходит несколько стадий:

1. Установление первого контакта и формирование образа другого человека. На этой стадии важную роль играет социальная перцепция, процессы переработки и интерпретации полученной информации. В ходе первого этапа формируется установка, в значительной степени предопределяющая характер дальнейшего взаимодействия.

2. Формирование межличностных отношений. Характеризуется интенсивностью вербального общения, поиском эффективных способов психологического влияния и активации процессов саморегуляции, самоконтроля и самокоррекции.

3. Стабилизация межличностных отношений. На этом этапе устанавливается оптимальный психологический контакт, предпринимаются усилия по его сохранению или преобразованию в желательную сторону [Филонов, 1982].

Исключение составляет специфическая ситуация доверительного общения, которая в психологии получила название «эффект случайного попутчика», в которой откровенность возникает спонтанно, а личность конфиденанта, его порядочность и надежность нерелевантны для доверителя:

*Анонимная интимность, я бы так это назвал. Человек может рассказать всю свою жизнь без малейшей утайки **случайному попутчику** в вагоне, и, заметьте, совершенно не интересуясь, кто его слушатель (Б. Хазанов. Циклоп. НКРЯ);*

*Мой попутчик был со мной так **откровенен** только потому, что знал: мы скоро расстанемся и его исповедь растает на высоте тридцати тысяч футов (И. Ефимов. Суд да дело. НКРЯ);*

...случайный попутчик может такого о себе порассказать, чего из него не вытянешь и под пыткой (В. Пьецух. Уроки родной истории (Пособие для юношества, агностиков и вообще) // «Октябрь», 2003. НКРЯ).

В психологии подобное доверие незнакомому человеку объясняется тем, что доверитель не подвергает себя риску, поскольку доверяемая, а точнее вверяемая информация в данном случае не может быть использована против доверителя, что нельзя со стопроцентной уверенностью гарантировать в других случаях доверительного общения:

Он многое проглядел, доверился плохим людям и невольно стал их орудием (А. Рыбаков. Тяжелый песок. НКРЯ).

Еще одним отличительным признаком доверительной коммуникации является значимость доверяемой информации [Сафонов, 1981; Хорошилова, 1984]. Другими словами, характер сообщаемой информации (т.е. тема / референт) является релевантным признаком доверительного общения и представляет собой сообщение личной, интимной, не пригодной для общественной огласки или обсуждения информации.

Как правило, доверительное общение представляет собой ситуацию устного коммуникативного взаимодействия, однако, на наш взгляд, не следует полностью исключать передачу личностно-значимой информации конфиденту в письменном виде.

Как известно, одним из важнейших параметров любого типа общения является коммуникативная цель. Коммуникативную цель доверительного общения можно определить как стремление к откровенному разговору, к передаче доверителем личностной информации, искреннее раскрытие души конфиденту. Кроме того, к отличительным признакам доверительного общения можно отнести гармонию целей коммуникантов, основанных на условии искренности, и определенный уровень эмоциональности, сопровождающий ситуацию в доверительном общении [Шейгал, 2005]. Кроме того, доверие формируется на фоне анализа поведения говорящего, квалифицируемого как правдивое, искреннее в здесь-и-сейчас ситуации

общения или на основании предыдущего опыта. Здесь очень важно, чтобы само содержание высказывания соответствовало реальному положению дел [Панченко, 2010а, с. 107].

Что касается кода, то следует сказать, что доверительное общение характеризуется своим особым набором вербальных и невербальных средств, маркирующих коммуникативное поведение доверителя и конфиденанта.

Коммуникативная роль конфиденанта заключается в стимулировании откровенного разговора, что выражается с помощью речевых актов вопроса, реализующего тактику приглашения к доверительному общению, призыва к откровенности (более подробно о тактиках призыва к откровенности речь пойдет во второй главе), что позволяет доверителю почувствовать себя комфортно и раскрыться:

— Ты хочешь мне что-то сказать, Витя? — спросила она мягко. Кянукук молча вертел в руках стаканчик с бумажными салфетками. — Что-нибудь важное, да? — участливо спросила Таня. — Что-нибудь душевное? — уже с фальшивым участием спросила она (В. Аксенов. Пора, мой друг, пора. НКРЯ).

Для доверителя порой бывает трудно начать доверительный разговор, и от потенциального конфиденанта зависит, будет ли иметь место доверительное общение:

...у меня не было особых причин открыться ему, а он был слишком эгоцентричен и рассеян, чтобы подметить или почуять что-либо, могущее повести к откровенному вопросу с его стороны и столь же откровенному ответу с моей (В. Набоков. Лолита. НКРЯ).

Как указывает Е. И. Шейгал, «речь доверителя более эксплицитна, она занимает больше времени во временном пространстве диалога, так как он пытается донести проблему до своего собеседника, поделиться наболевшим, облегчить свое состояние» [Шейгал, 2005, с. 208]. Другими словами, дискурсивная роль доверителя более активна. Для речи доверителя зачастую характерно использование эмоционально окрашенной лексики и наличие

стилистических средств. Кроме того, доверитель может использовать речевой акт вопроса для инициации доверительного общения:

— *Могу ли я быть с вами совершенно **откровенна**?* (Н. Шпанов. Личное счастье Нила Кручинина. НКРЯ).

Помимо вербальных средств, характеризующих доверительное общение, можно выделить и ряд невербальных средств коммуникации, маркирующий данную ситуацию и зачастую несущих бóльшую смысловую нагрузку, чем вербальные. В частности, для анализируемого типа межличностного общения характерна особая проксемика – сокращение дистанции между коммуникантами, сближение – разговор ведется в максимальной близости друг к другу; просодика – снижение громкости голоса; мимика – улыбка; зрительный контакт; тактильные средства – прикосновения (подробнее вербальные и невербальные средства, маркирующие откровенный разговор в ситуации доверительного общения, будут проанализированы в третьей главе).

Кроме перечисленного, характерными чертами, отличающими процесс доверительного общения от любого другого вида коммуникации, являются изолированность и приватность. Доверительный разговор зачастую проходит в конфиденциальной обстановке (в кабинете врача, за отдельным столиком в кафе) или, по крайней мере, в уединенном месте.

На наш взгляд, доверительное общение может быть градуировано по степени искренности доверителя – от минимальной до максимальной, где крайней формой такого откровенного самораскрытия человека в процессе общения является исповедь, которая выступает эффективным средством сближения людей в отношениях дружбы и любви [Болдонова, 2000], а также представляет собой перевод глубинных внутренних переживаний человека на поверхностный коммуникативный уровень.

Подводя итоги далеко не полному рассмотрению роли доверия в межличностной коммуникации, заметим, что доверие – это сложный для

определения, многогранный феномен, значимый для гармоничного кооперативного взаимодействия.

Обобщая все вышесказанное, можно также сделать вывод, что доверие и доверительное общение в первую очередь служат основой для осуществления экзистенциальной коммуникации. Более того, они выходят за рамки социальных, витальных, жизненно значимых для человека явлений и затрагивают аспект духовной социализации человека. Доверие формируется в несколько этапов и выполняет целый ряд социально-психологических функций в жизни и коммуникативной деятельности человека. Неискренность коммуникантов, стимулируемая различными целями, ведет к развитию формального доверия и псевдо-доверительных отношений, что в результате, снижает общий фон доверия людей друг к другу.

Коммуникативная ситуация доверительного общения имеет свою специфику, что отражается в вербальных и невербальных средствах, используемых доверителем и конфидентом, характере обсуждаемой информации, ее приватный характер, лично значимый для доверителя.

Следующий параграф посвятим анализу ключевого для настоящего исследования понятия «откровенность».

1.3. Откровенность в ряду смежных понятий²

Эмпирически очевидно, что сегодня в обществе наблюдается трансформация ценностей, отказ от ранее принятых норм, традиций и принципов коммуникативного поведения, включая общекультурные, групповые, ситуативные и индивидуальные нормы и традиции, что неизбежно находит отражение в межличностном общении. Однако во все времена в семиотику и этику коммуникативного поведения неизменно

² В параграфе используются материалы статьи: Панченко Н.Н., Наумова М.М. Коммуникативная категория «откровенность»: лингвоэкологический аспект // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». – Февраль, 2013. – № 1(21). Режим доступа: www.grani.vspu.ru.

включается установка говорящего на правдивое, искреннее общение, а сознательная приверженность правде, истине декларируется как один из основополагающих принципов рациональной коммуникации и одно из условий гармоничных отношений между говорящими.

В идеале гармоничное межличностное общение мыслится как коммуникативная интеракция, развивающаяся в соответствии с требованиями следовать постулатам кооперативного взаимодействия (постулат количества, качества, отношения / релевантности и способа) [Грайс, 1985] и принципам вежливого общения (принцип такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия и симпатии) [Leech, 1983]. Кроме того, к числу дополнительных характеристик, свойственных гармоничному диалогу, исследователи справедливо относят следующие: 1) согласованность стратегий и тактик собеседников; 2) взаимоприемлемую для коммуникантов тональность общения; 3) искреннюю (а не показную) заинтересованность в предмете обсуждения, а также в содержании сказанного собеседником; 4) адекватное вербальное и невербальное воплощение прагматических установок участников диалога; 5) достижение в процессе коммуникативного акта хотя бы частичного взаимопонимания и согласия сторон [Колокольцева, 2001, с. 161].

Представляется, что по сути модель гармоничного общения, основанная, в том числе, и на подлинности переживаемых и демонстрируемых эмоций и чувств, коррелирует с параметрами экологичной коммуникации, к которым, в частности, исследователи относят: доброжелательность, стремление партнёров по коммуникации избегать негативных оценок личности собеседника, формирование общего эмоционального центра, вежливость, кооперативность, реализация адресности высказывания через упоминание имени адресата, выбор общей темы для разговора, отбор стилистических средств сообразно ситуации, умение слушать, умение не переутомлять адресата, умение организовать внимание слушающего, взаимная толерантность, эмпатия, сдерживание

негативных эмоций, поощрение собеседника и др. [Шаховский, Солодовникова, 2009].

Дж. Серль, говоря об иллокутивных речевых актах, вводит понятие определенных условий (*felicity conditions*) или признаков, которые необходимы для их успешности. Одним из таких условий предстает искренность (*sincerity conditions*) [Searle, 1969].

В данном параграфе рассмотрим, как соотносится интересующее нас понятие «откровенность» с такими смежными понятиями, как «искренность», «правдивость» и др. Но прежде всего определим содержательный минимум понятия «откровенность».

Обращение к дефинициям существительного ‘откровенность’ и прилагательного ‘откровенный’, представленным в толковых и синонимических словарях, призвано выявить дифференциальные признаки понятия «откровенность».

Откровенность – *откровенное сообщение, искреннее признание* [СОШ]; *искренность, неумение скрывать, таить в себе; откровенное сообщение интимных сведений о себе (разг.)* [ТСУ].

Откровенный – *прил. 1. соотносящийся по знач. с сущ.: откровение, связанный с ним. 2. искренний, не утаивающий своих мыслей; чистосердечный. 3. а) явный, очевидный, открытый, не скрываемый; б) ясно выраженный, несомненный* [СТСРЯ].

Откровенный – *1. Искренний, правдивый, чистосердечный; выражающий искренние чувства, мысли. 2. Очевидный, нескрываемый; явный, открытый. 3. разг. Слишком обнажающий, открывающий тело (об одежде)* [БТС].

Откровенный – *1) не утаивающий своих мыслей; искренний; 2) нескрываемый, ничем не замаскированный; явный, открытый* [МАС].

Слова, признание и т. п. называют откровенными, когда они выражают то, что на самом деле чувствует или думает человек [ТСД].

Любопытно, что обратившись к толковым словарям в поисках определения глагола *‘откровенничать’*, можно обнаружить, что данное понятие приобретает отчасти негативный оттенок из-за имеющейся в лексическом значении семантического признака *‘излишняя / избыточная откровенность’*:

откровенничать – 1) *высказываться **слишком** откровенно, посвящая в свои дела, мысли [ТСУ];*

2) *быть **излишне** откровенным с кем-нибудь [СОШ];*

3) *высказываться с неожиданной или с неуместной откровенностью [СТСРЯ].*

Данный признак *‘неуместности, неожиданности откровенности’* обнаруживается и при реализации в контекстах художественной литературы, когда при сообщении личной информации герои испытывают тревогу, опасаются, что она действительно может оказаться лишней или неуместной для любого слушателя:

Борис решил не откровенничать: мало ли что? (В. Громов. Компромат для олигарха. НКРЯ);

*Он замолчал, словно задумался, **стоит ли откровенничать с новичком** (В. Доценко. Тридцатого уничтожить! НКРЯ).*

Другими словами, понятие «откровенничать» может соотноситься и служить обозначением для двух основных коммуникативных ситуаций откровенного разговора

1) аналог / вариант разговора по душам (в этом случае, для того, чтобы человек стал откровенничать, необходима определенная близость и взаимопонимание между собеседниками, откровенность в этой ситуации ожидаема, взаимна и приветствуема обоими участниками):

*Люди во время «марафона» шутили, пели песни и танцевали, готовили еду, разговаривали все вместе и отдельно по парам, ближе к утру **откровенничали** и рассказывали истории своей жизни (А. Тарасов. Миллионер. НКРЯ);*

*Гейдар Алиевич — человек очень занятой, времени для обычных встреч и разговоров у него нет, а тут получалась невольная дорожная пауза. И мы **откровенничали** под стук колес... Едем мы до Тулы, ведем неспешный разговор (М. Магомаев. Любовь моя — мелодия. НКРЯ);*

2) чрезмерная откровенность (в данном случае откровенность может быть воспринята негативно, как неуместная, не отвечающая ожиданиям адресата):

*Вообще-то Бесков по-хорошему корпоративен. И с посторонним никогда **откровенничать** не станет (И. Кио. Иллюзии без иллюзий. НКРЯ);*

*В учительской не нужно особенно **откровенничать**. Люди ведь разные бывают... (Б. Окуджава. Новенький как с иголки. НКРЯ);*

*И никаких антисоветских высказываний вы, его ближайший сотрудник, работая бок о бок с этим убеждённым врагом, от него не слышали? — Нет, конечно. Почему он со мной должен **откровенничать**? Мы не были близки (Ю. Домбровский. Факультет ненужных вещей. НКРЯ).*

Ситуацию откровенного разговора может также маркировать наречие 'откровенно'. Это качественное наречие, означающее:

1) *преисполнившись откровения, проникшись им, искренне, чистосердечно [СТСРЯ];*

2) *начистоту, без утайки, не таясь [СС].*

*Когда я **откровенно** рассказал ему о своей судьбе, он, вопреки моим ожиданиям, не стал строго укорять меня, а, наоборот, отнесся с пониманием и даже с некоторым сочувствием (А. Ростовский. Русский синдикат. НКРЯ);*

*Я **откровенно** поведал ему о своих тяготах и переживаниях. Пожаловался на то, что в коллективе еще немало людей, не желающих создавать добротные передачи о реформах (А. Яковлев. Омут памяти. НКРЯ).*

Подчеркнем, что прототипичным примером ситуации, когда люди говорят с кем-то откровенно, является разговор близких людей или друзей,

которые полностью доверяют друг другу и открыто говорят о своих мыслях и чувствах. В работе А. Н. Гладковой рассматривается фраза *«он говорил с ней откровенно»*, анализируемая с помощью методики семантических примитивов. Прежде всего, ценными для нашей работы являются выделенные автором компоненты:

«я хочу сказать это сейчас»,

«это правда»,

«я знаю, что могу сказать такие вещи этому человеку» [Гладкова, 2008].

Данные компоненты еще раз подчеркивают значимость собеседника, его выбор, который даже в случае с «эффектом случайного попутчика» весьма обоснован и подкреплен внутренними убеждениями и предыдущем опытом говорящего. Кроме того, подчеркивается правдивость сообщения (без данного признака откровенный разговор просто не имеет смысла), делается акцент на сиюминутном желании выговориться, которое в определенный момент достигает своего апогея, и говорящий уже не способен сдерживать какую-то личностно-значимую информацию внутри себя. В то же время один из выделенных А. Н. Гладковой конститuentов, а именно *«я знаю, что если я скажу что-то такое многим людям, эти люди могут подумать что-то плохое обо мне»*, помимо уже упомянутой значимости Другого, показывает, что доля откровенных разговоров в общем объеме межличностной коммуникации и количество собеседников, вовлеченных в них, весьма ограничены и во многом социально и культурно обусловлены.

Следует заметить, что откровенность в целом оценивается положительно. Однако необходимо оговориться, что существуют культурные правила, согласно которым такая манера общения приемлема только с определенным кругом людей. Многие лингвисты, философы, психологи отмечают как основное качество русского национального характера его эмоциональность, которая априори предполагает естественность, и, следовательно, искренность, откровенность. В этой связи можно заметить,

что открытое выражение своего мнения и чувств представляет одну из ценностей русской лингвокультуры и стоит в одном ряду с искренностью. А. Вежбицкая фокусирует внимание на особой ценности искренности, открытости, коммуникативной правды для носителей русской лингвокультуры, их взаимосвязи с душой человека: «правда, которая процветает в человеческой речи, в искреннем общении людей не с «открытым умом» («an open mind» – выражение, не существующее в русском языке), а с «открытой душой» («an open soul» – выражение, не существующее в английском языке), т.е. душой, открытой для других людей» [Вежбицкая, 2002, с. 31]. Поэтому применительно к русской лингвокультуре концепт «откровенность» в общем и целом маркирован положительно. Однако он может противопоставляться существительному во множественном числе «откровенности» и глаголу «разоткровенничаться», которые уже несут в своем значении негативную окраску. Это еще раз доказывает, что в русской лингвокультуре откровенные разговоры и разговоры по душам носят глубоко личный характер и в их процессе могут затрагиваться темы, которые едва ли можно обсуждать со всеми.

Попутно заметим, что лексемы 'откровенно' / 'откровенный' имеют и другие значения, которые мы не можем игнорировать. Например, в сочетании с глаголами негативной социальной оценки (*врать, красть*) или некоторыми существительными (*ложь, чепуха*), очевидно, полностью отрицается положительная оценка. В этом случае наречие 'откровенно' / прилагательное 'откровенный' выступают в одном из своих словарных значений – «явный, очевидный, открытый, не скрываемый» [СТСРЯ].

Весь первый тайм команда Юрия Семина откровенно проспала, усypив вслед за собой и ростовский «Ростсельмаш» (А. Самура. Ничья вслепую. Герои и неудачники 21-го тура первенства страны по футболу. НКРЯ).

Наконец один из добровольных ходатаев передал маме, что дело в том, что я не комсомолка. Это была откровенная ложь. Как и все обычные

дети той поры, я в 14 лет вступила в ВЛКСМ (Р. Фрумкина. О нас — наискосок. НКРЯ);

*Далеко не каждый фильм удостоивается такой горячей полемики, и уж тем более далеко не каждый — настолько **откровенный** ширпотреб (коллективный. «Школа» Гай Германики. НКРЯ).*

Таким образом, подчеркнем, что в данной работе интерес для нас представляют основные значения слов ‘откровенно’ / ‘откровенный’, а именно те, которые соотносятся с процессом коммуникации, связаны с доверительными отношениями и разговором по душам, характеризуют субъекта коммуникации как искреннего и правдивого. Производное же значение «явный, открытый, очевидный» (*откровенный бред / брак / стёб, откровенная чушь / ложь; откровенно врал / издевался / разозлить / раздражен* и т.д.), в большинстве случаев коррелирующее с негативной оценкой, нами рассматриваться не будут.

Напомним, что цель данного параграфа – не только проанализировать понятие «откровенность», но и показать отличия от смежных с ним понятий, таких как «искренность» и «чистосердечие».

Хорошо известно, что синонимические отношения являются важнейшими из парадигматических отношений и могут быть положены в основу определения лексического значения. Таким образом, выявить интегральные и дифференциальные семантические признаки образующих синонимическую сеть лексем представляется возможным путем анализа толковых словарей и словарей синонимов. Интегральный, то есть объединяющий, признак представляет собой сему, которая имеется в значении каждого члена поля и выражается лексикой с наиболее общим значением. Интегральный признак может быть одновременно дифференциальным, то есть различающим, по отношению к смежным полям [Цепелева, 2010, с. 14].

Сопоставительный анализ фрагментов семантического и ассоциативного полей лексем «откровенность», «искренность»,

«чистосердечность» с целью выявления существующих между ними интегральных и дифференциальных признаков проведен Н. В. Цепелевой [Цепелева, 2010]. Кратко перечислим некоторые выводы, к которым пришел автор.

Согласно исследователю, к интегральным семантическим признакам лексемы «откровенность» относятся: 1) наглость, без стыда, противоречие установленным нормам и правилам; 2) намеренное сообщение о своих действиях, поступках, которые могут быть порой глубоко личными; 3) простодушность с оттенком доброты, непринужденность, неопытность; 4) лишенный стыдливости, нескрываемый; 5) добродетельность, непритворность, добрые намерения.

В лексеме «искренность» представлены такие интегральные семантические признаки, как: 1) простота, добродушность, нецеремонность; 2) глубокая искренность, проникнутость внутренним убеждением; 3) дружелюбие, доброта; 4) естественность, лишенность притворства, самый настоящий; 5) с доброй душой.

Интегральные семантические признаки лексемы «чистосердечность» представлены следующими составляющими: 1) готовность содействовать благополучию других; 2) простота, неопытность; 3) с доброй душой [Цепелева, 2010, с. 14].

Как следует из проведенного Н. В. Цепелевой исследования, понятия «откровенность» и «искренность» объединяются наличием общего семантического признака 'бесхитростности' / 'отсутствия притворства', в то время как понятия «искренность» и «чистосердечность» сближаются благодаря признакам 'простота' и 'добродушие'. Остальные выделенные семантические признаки, интегральные для определенной лексемы в рамках синонимической сети, на уровне смежных микрополей лексем оказываются дифференциальными.

Заметим, что выделенные автором семантические признаки, образующие синонимическую сеть лексемы, не в полной мере

удовлетворяют целям нашего исследования, поскольку не отвечают на вопрос, чем именно отличается, например, искренность от откровенности.

Следует принять во внимание тот факт, что искренность как лингвокультурный концепт, как коммуникативная ценность и условие гармоничного общения, как коммуникативная категория и коммуникативная стратегия не раз становилась объектом лингвистического описания [С. С. Авакимян, С. Деннингхаус, С. Н. Плотникова, А. В. Пузырев, Ю. С. Степанов, И. Б. Шатуновский и др.], к вопросам искренности и правдивости обращаются исследователи и при изучении понятий «обман», «ложь», характеризуемых нарушением норм правдивости, вступающих в противоречие с этическими нормами коммуникации, верой [Adler, 1997, p. 435–452]. Искренность, с одной стороны, коррелирует с понятиями «истина» и «вера», с другой стороны, рассматривается как конгруэнтность, согласованность между высказыванием и реальными мыслями и чувствами говорящего, а не имманентное свойство высказывания [Шатуновский, 1991; Trilling, 1971], анализируется в сопоставлении с оппозитивными понятиями и категориями «ложь», «обман», «неискренность» [Панченко, 2010; Плотникова, 2010; Ekman, 2001], признается, что как категория коммуникативного взаимодействия искренность поддается имитации, может быть притворной, фальшивой, преувеличенной, показной [Арутюнова, 1998, с. 600–602].

Н. Д. Арутюнова определяет искренность как истинность чувства, выявляемого в вербальном общении как компонент общения, требующий присутствия «другого», при этом отмечает, что сема искренности входит в семантику слов, обозначающих такие речеповеденческие акты, как раскаяние, признание, исповедь и т.п. [Там же]. В этой связи закономерным представляется тот факт, что откровенность в дефинициях толковых словарей определяется через искренность.

Минимальная дефиниционность русскоязычных лексикографических источников (как мы выяснили ранее, в большинстве проанализированных

определений ‘откровенность’ трактуется через ‘искренность’ и ‘чистосердечие’) и ограниченная представленность семантических признаков в дефинициях рассматриваемой лексической единицы, к сожалению, не позволяют смоделировать понятийный каркас изучаемого нами явления. В этой связи целесообразным представляется обращение к опросу информантов для того, чтобы:

1) выяснить, как носители русского языка интерпретируют понятие «откровенность»;

2) в чём они видят различия между понятием «откровенность» и близким к нему понятием «искренность»;

3) определить и описать адресата откровенности.

Проведенный опрос 91 информанта (возраст – от 18 до 74 лет; соотношение мужчин и женщин – 54 : 37) показал, что в 48,35 % определений откровенность трактуется через близкородственные понятия или однословные синонимы:

‘открытость’, ‘чистосердечность’, ‘правда и открытие’, ‘открытое общение’, ‘честность’, ‘высказывание правды’, ‘разговор без лжи’, ‘неподдельность’, ‘правдивость’.

Полученные результаты опроса в целом ожидаемы, поскольку коррелируют с тем значением слова ‘откровенность’, которое отождествляется с фундаментальными коммуникативными ценностями – правдивостью, искренностью, честностью, составляющими презумпцию общения:

Откровенность – это способность человека, не стесняясь, выражать свое мнение, признавать свои ошибки и перед кем-либо, и перед самим собой, открыто заявлять свою позицию, относительно чего-либо, невзирая на мнения окружающих, общепринятые нормы;

самое главное, это, безусловно, честность в словах и в делах, понимание ответственности за них;

еще один важный момент состоит в понимании уместности, компетентности. Это непростая черта характера, которую далеко не каждый способен в себе вырастить и нести ее плоды (из опроса информантов).

Заметим, что откровенность в контекстах примеров из художественной литературы также нередко предстаёт как способность к прямому, открытому выражению своего мнения / позиции, мыслей и чувств:

*— Как относишься к новой власти? — Если новая власть поможет нам с вами остановить разруху и вернуть России ее былую мощь, готов служить с честью. Впервые зашумели одобрительно, кое-где Старшов подметил улыбки. Видимо, отряду нравилась его **откровенность** (Б. Васильев. Дом, который построил Дед. НКРЯ);*

*Чем дальше, тем менее допустимой становится ремесленно-переводческая небрежность. Надеюсь, что Вас **не обидит моя откровенность**. Я проявил бы неуважение к Вам, если бы не указал Вам на явные недостатки Вашего перевода (С. Маршак. Избранные письма. НКРЯ).*

Подобное понимание откровенности, по-видимому, обусловлено достаточно прозрачной внутренней формой слова ‘откровенность’, соотносимой с идеей открытия чего-либо. Неслучайно, согласно толковому словарю В. Даля существительное ‘откровение’ отсылает к глаголу ‘открывать’ и толкуется как *открытие, просветление свыше, открытие истин до коих человек умом своим не доходит; зачатки понятий и убеждений духовных или нравственных* [СД2, 1989].

Актуальным для настоящего исследования является тот факт, что многие информанты как при определении понятия «откровенность», так и при отграничении его от искренности (25,27 % и 27,47 % соответственно) акцентируют внимание на особом характере сообщаемой в ситуации откровенности информации:

‘открытие сокровенных тайн’, ‘рассказывать тайны и самые секретные вещи’, ‘готовность говорить об интимных вещах’, ‘когда

человек без утайки снимает покров с **самого сокровенного**, что есть у него на душе', 'изложение своих **личных и интимных мыслей**', 'состояние, при котором хочется поделиться своими мыслями, чувствами, **тайнами**, рассказать о том, что говоришь самой себе (не вслух)', 'когда человек рассказывает о себе или о чем-то даже такие **вещи, которые рассказывать стыдно**'.

По словам Н. Д. Арутюновой, «правда откровенности» представляет вид адресованной правды. «Ее содержанием является новая для адресата информация, и касается она большей частью самого говорящего, той сферы его жизни, сообщение о которой не входит в норму повседневной коммуникации. «Правда откровенности» открывает сокровенное» [Арутюнова, 1998, с. 561]. При этом необходимо особо отметить, что та сокровенная информация, которую «открывает» говорящий другому, бывает неприглядной, содержит сведения о дурных, недостойных, безнравственных поступках, «здесь нет коннотации «чистого сердца». Содержание откровенностей (не откровений) может быть любым» [Там же, с. 563].

Обратим внимание, что данный аспект откровенности тесно связан с двумя другими, не менее значимыми, признаками откровенного разговора – фактором адресата и доверительным характером общения.

Ценным, на наш взгляд, также является факт, что 16,48 % опрошенных эксплицитно или имплицитно описывают ситуацию, в которой возможно откровенное общение, как доверительную:

*Откровенность – это состояние, в котором человек может **довериться** кому-либо;*

*Изложение личных и интимных мыслей **человеку, которому доверяешь**;*

*Способность человека открывать свои секреты, **не боясь раскрывать свои тайны** и т.д.*

Еще раз вспомним, что основными условиями возникновения доверия являются актуальная значимость Другого, его добропорядочность,

надежность в сохранении и неразглашении доверяемой ему информации (речь об этом шла в параграфе 1.2.). В связи с этим немаловажным для ситуации откровенного общения являются личностные качества адресата – надежность, способность хранить секреты, готовность оказать эмоциональную поддержку:

Откровенность – это передача самых сокровенных чувств тем людям, которым ты доверяешь. При этом должна быть уверенность, что они тебя не подведут и не расскажут другим то, что ты доверил им;

Это открытие сокровенных тайн надежному человеку, который способен выслушать, посочувствовать.

Неслучайно участники опроса (8,8 % респондентов) определяют откровенность как *разговор по душам*:

‘душевное отношение и общение’; ‘говоришь то, что думаешь от души, не лукавя’; ‘разговор по душам’; ‘снимает покров с самого сокровенного, что есть у него на душе’; ‘делиться от души’.

Действительно, откровенный разговор в межличностной коммуникации предполагает открытие некой правды человеку, которому мы доверяем, сообщение информации личного характера и зачастую реализуется в рамках речевого жанра «разговор по душам»:

Но эта связь, без сомнения, стала самой глубокой любовной бороздой его жизни, ибо то, о чем он — нелюдимый и замкнутый человек — решался ей писать, можно было открыть только родной душе... (Д. Рубина Джаз-банд на Карловом мосту. НКРЯ).

Примечательно, что в некоторых ответах респондентов (3,3 %) встречается указание на исповедальный характер откровенности:

Откровенность – исповедь;

Чаще всего откровенен перед Богом;

Откровенность – это когда человек говорит правду и человеку становится на душе спокойно.

Исповедь в светском понимании, на наш взгляд, – коммуникативное самораскрытие в рамках доверительного общения, содержащее личностно-значимую информацию, характеризуемое максимальной степенью откровенности. Известно, что исповедь, как и чистосердечное признание [Панченко, 2010б], основана на умении сказать правду, на потребности признаться открыто, искренне Другому, осуществляя перевод глубоких, внутренних (скрытых) переживаний на поверхностный (открытый) уровень общения, что позволяет говорящему измениться, преобразиться внутренне и получить эмоционально-психологическую разрядку: *‘становится на душе спокойно’*.

Релевантной для нас является позиция адресата, реализующая коммуникативную значимость Другого в ситуации откровенного разговора, поэтому одна из поставленных задач опроса – определить, с кем говорящие предпочитают быть откровенными. Показательно, что в 12,1 % случаев респонденты не готовы к самораскрытию, к откровенному разговору с другой личностью:

‘ни с кем’; ‘с собой’; ‘правду могу сказать только себе’; ‘только себе могу признать свои удачи и поражения’.

В большинстве случаев (68,13 %) адресатом откровенности выступают близкие:

‘родные’, ‘братья’, ‘жена’, ‘дочка’, ‘родители’, ‘с мамой’, ‘с мужем’, ‘с сестрой’.

На втором по популярности месте находятся друзья – 52,75 %:

‘близкая подруга’, ‘лучший друг’, ‘с друзьями’, ‘с парнем’, ‘с девушкой’.

Для 5,49 % участников опроса приоритетными являются не родственные или близкие / дружеские отношения, а личностные качества, о которых уже упоминалось выше:

‘с верными людьми’; ‘с людьми, которым я доверяю’; ‘с людьми, с которыми комфортно’; ‘когда собеседник вызывает доверие’.

Следует заметить, что в дискурсивных практиках повседневного общения понятие откровенности зачастую отождествляется с понятием искренности. Анализ анкетирования показал, что в русскоязычном наивном сознании понятия «откровенность» и «искренность» не дифференцируются в 53,85 % случаев:

‘близки по смыслу’; ‘ничем не отличаются’; ‘это синонимы’, ‘схожие понятия’; ‘близкие понятия’ и т.д.

Однако, на наш взгляд, данные понятия не являются тождественными. Безусловно, интегральным признаком этих понятий является правдивость говорящего, истинностный аспект сообщаемого. Как мы уже упоминали, искренность выступает как условие и презумпция ежедневного общения, т.е. в этику повседневного коммуникативного поведения входит требование искренности и соблюдение максимы качества. Нам представляется, что, в отличие от искренности, откровенность не практикуется коммуникантами постоянно / регулярно в ежедневном общении, не является компонентом любого общения, а реализуется в специфических коммуникативных ситуациях и определенных речевых жанрах. На ситуативную обусловленность откровенности указывают 13,19 % респондентов:

Искренность – это способность говорить правду в любой ситуации, откровенность – это состояние, в котором человек может довериться кому-либо;

Искренность это скорее качество (способность быть честным в чувствах, честно выражать эмоции, не лицемерить), т.е. искренность часто не осознана, тогда как откровенность – поступок, действие, на которое человек идет обдуманно;

Откровенность – единоразовое выражение истинных чувств, мыслей, а искренность – скорее черта характера, отличающая человека, который говорит то, что думает и чувствует.

Участники опроса, определяя откровенность как *‘минутную слабость’; ‘порыв в чем-то признаться’; ‘минутный порыв’*, указывают тем самым на

непродолжительность, временную ограниченность, ситуативность состояния человека, готового к откровенности. Откровенность, таким образом, представляет собой одну из форм осознанного проявления искренности, открытости Другому.

Еще одним дифференциальным признаком откровенности, выделяемым респондентами, является степень правдивости, возможность / невозможность фальсификации высказывания, ведь не секрет, что искренность поддается имитации и может быть притворной, фальшивой. Согласно Н. Д. Арутюновой, «искренность легче поддается имитации, чем «правда прямоты», «правда откровенности» и «правда открытости», суть которых сосредоточена не столько в выражении чувств, сколько в содержании сообщения» [Арутюнова, 1998, с. 563]. На данный факт обратили внимание 3,3 % опрошенных: откровенность отличается от искренности *‘честностью высказывания’*; *‘непритворством, неподдельностью’*; *‘правдивостью’*; *‘искренность не всегда может быть истинной, «натуральной», естественной’*. Впрочем, нам думается, что данный признак является условно дифференциальным, поскольку, несомненно, откровенность также поддается имитации. Как отмечает Н. Д. Арутюнова, «человек может не только **быть** откровенным, открытым и доверчивым, но и **казаться** таким, например: *Со мгновенной переимчивостью, как говорится — с ходу, усвоил Руська волчьи законы ГУЛага, всегда был насторожен, лишь с немногими откровенен, а со всеми только казался откровенным (Солженицын)*» [Там же].

Завершая анализ приведенных ранее дефиниций понятия «откровенность» и существующих в лингвистических исследованиях точек зрения на соотношения откровенности и искренности, учитывая результаты проведенного анкетирования, выделим наиболее значимые для данного исследования признаки в понятии «откровенность»: 1) готовность человека (доверителя) к самораскрытию, 2) лично значимый характер сообщаемого (сокровенные, интимные сведения), 3) правдивость

сообщаемого, 4) значимость Другого (конфиданта), 5) доверительный характер общения.

Результаты анализа и сопоставления понятий откровенности и искренности представим в таблице № 1.

Таблица № 1.

Сравнительный анализ понятий «откровенность» и «искренность»

<i>№№</i>	<i>Признаки</i>	<i>откровенность</i>	<i>Искренность</i>
1.	Интимно личный характер сообщаемого	+	–
2.	Ситуация доверительного общения, значимость адресата	+	– / +
3.	Катартическая функция (психоэмоциональная разгрузка)	+	–
4.	Ситуативная обусловленность	+	–
5.	Имитация	+	++

Из приведенной таблицы видно, что основными дифференциальными признаками откровенности являются ситуативная обусловленность, катартическая функция, особый характер сообщаемого, концентрирующийся на интимно личной информации.

Подводя некоторые итоги нашим рассуждениям, следует подчеркнуть, что в настоящем исследовании откровенность понимается как специфическая коммуникативная ситуация в рамках доверительного межличностного общения, представляющая собой передачу особой лично-переживаемой и значимой для говорящего информации и выполняющая функцию психоэмоциональной разрядки.

ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

Коммуникация представляет собой сложный процесс, состоящий из таких обязательных компонентов, как адресат и адресант и некое сообщение, которое передается по определенному каналу связи. Понятие коммуникации

неразрывно связано с понятием «дискурс», поскольку практически каждая коммуникация ситуативна и представляет собой определенный текст, погруженный в ситуацию общения.

В зависимости от количества участников общения коммуникация может быть интраперсональной, межличностной, групповой или массовой. Одной из намеченных задач в данной главе было рассмотрение сущности межличностной коммуникации. В данной работе мы придерживаемся гуманистического подхода к рассмотрению межличностной коммуникации, когда приоритетом становится не количество участников, а характер и качество их взаимодействия, лично-значимое отношение между коммуникантами. Взаимное влияние друг на друга субъектов коммуникации способствует созданию единого смыслового пространства, в котором происходит или не происходит подтверждение индивидуально-личностной значимости партнеров.

Как показано в данной главе, доверительное общение представляет собой специфическую разновидность межличностной коммуникации. Основа доверительного общения – доверие как таковое – является необходимым условием или, другими словами, постоянным признаком социальной коммуникации. Доверие, базирующееся на аффилиации, рождается из взаимодействия и поддерживается в нем как один из показателей его экологичности. В условиях коммуникации доверие выполняет целый ряд экзистенциальных функций и как феномен реализуется в доверительном общении. В структуре доверительного общения выделяются доверитель и конфидент. Основными условиями возникновения доверия являются актуальная значимость Другого и его безопасность, личностные качества конфидента, его порядочность и надежность в сохранении доверяемой информации. Обсуждение генезиса доверительного общения позволило установить, что доверие может варьироваться от подлинного до псевдодоверия, оно может быть сиюминутным и инстинктивным или

длительным, выработанным на протяжении долгого времени и в результате опыта предшествующего общения.

Анализ понятия «откровенность» и выявление его дифференциальных признаков показал, что откровенность, реализуясь в доверительном общении, основывается на отношении веры, доверия к надежному, порядочному партнеру по коммуникации.

Основу понятия искренности составляет готовность человека к правдивому / открытому общению, правдивость сообщаемого, значимость Другого. Откровенность в отличие от искренности ситуативно обусловлена, представляет собой одну из форм осознанного проявления искренности, открытости Другому лично значимой информации, выполняет катартическую функцию.

Рассмотрение ключевых понятий «межличностная коммуникация», «доверительное общение» и «откровенность» продемонстрировало их гиперо-гипонимические отношения: межличностная коммуникация включает в себя доверительное общение (наряду с другими возможными видами межличностного взаимодействия – романтическим, манипулятивным, деструктивным и т.д. общением), доверительное, в свою очередь, является основой для откровенности.

Учитывая, что межличностная коммуникация не исключает различные виды взаимодействий – функционально-ролевое, институциональное общение (между членами профессионального коллектива, между агентами и клиентами институционального дискурса), личное, бытовое общение (между членами семьи, родственниками, друзьями, знакомыми), далее рассмотрим специфику реализации откровенности в институциональной и бытовой межличностной коммуникации.

ГЛАВА 2. ОТКРОВЕННОСТЬ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Как следует из предыдущей главы, межличностное общение имеет различные сферы актуализации, начиная от деловой и заканчивая бытовой сферой. Одной из выделенных базовых характеристик межличностной коммуникации является многоконтекстность, это позволяет с уверенностью говорить, что межличностная коммуникация имеет место в самых различных социальных средах и контекстах, в профессиональных сферах коммуникативного взаимодействия. Соответственно, доверительное общение, рассматриваемое как специфическая разновидность межличностной коммуникации, также проявляет себя в институциональных видах дискурса, в рамках которого возможна и реализация откровенности.

Не раз отмечалось своеобразие русского межличностного дискурса, который оказывается «вплетенным» в различные типы общественных отношений [Вежбицкая, 1999, с. 72]. Это также доказывает, что доверительность и откровенность могут проявлять себя в различных видах институционального межличностного общения.

В данной части исследования основными задачами являются а) рассмотрение возможных вариантов реализации доверительного общения в ситуациях институциональной коммуникации, б) анализ специфики проявления откровенности в институциональных видах дискурса, в частности, политическом, массмедийном, религиозном, медицинском и т.д.

Варьирование откровенности в различных типах дискурса, на наш взгляд, может быть обусловлено несколькими факторами: 1) изменением количественного и качественного состава собеседников; 2) внешними условиями и внутренним состоянием говорящего; 3) готовностью говорящего к самораскрытию. Кроме того, особенности реализации откровенности будут зависеть от цели конкретного дискурса. Обратимся к анализу специфики реализации откровенности в массмедийном дискурсе.

2.1. Откровенность в массмедийном дискурсе

Сложность рассмотрения откровенности в массмедийном пространстве коммуникации обусловлена тем, что сегодня под средствами массовой информации понимается множество разнообразных медиапродуктов, включающих печать, радио, телевидение, Интернет, которые образуют объемное информационное пространство. Кроме того, медиатексты тиражируются и распространяются быстрыми темпами, превышая при этом общий объем речевых произведений в других сферах жизнедеятельности человека.

Обобщая имеющиеся исследования особенностей массмедийной коммуникации, М. Ю. Казак выделяет основные специфические характеристики медиапродукта, которые сводятся к следующему: *особый тип и характер информации* (ее значимость для массового адресата); *вторичность текста* (систематизация и переработка других видов текстов); *сиюминутность, быстротечность информации; смысловая незавершенность, открытость* для многочисленных интерпретаций; специфический характер *массмедийной интертекстуальности*; *поликодовость* текста (смешанный характер текстов с различными невербальными знаковыми системами); *медийность* (опосредованность текста техническими возможностями передающего канала); *массовая аудитория* (все члены социума, которые вступают в опосредованное СМИ общение); особый характер *обратной связи* (ограниченный, минимизированный или отсутствующий, отложенный во времени и пространстве, имеющий имитационный характер) [Казак, www].

Важным для выявления специфики реализации откровенности в массмедийном дискурсе является признак массовости адресата, публичный характер медиакоммуникации, так называемый фактор двойного адресата [Голанова, 2000], поскольку наряду с непосредственными участниками коммуникации существуют читатели, слушатели, зрители, которым

адресуется медиатекст. Несомненную трудность для исследователя также представляет разнообразие жанров массмедиа, несводимых в единую для рассмотрения плоскость. Для целей нашего исследования наибольший интерес представляют такие жанры, как исповедь в периодической печати [Тертычный, 2000], теле-/радиоинтервью в стиле откровенного разговора, интернет-блог, интернет-форум и другие. Очевидно, что каждый из перечисленных жанров имеет свою дискурсивную специфику, в частности, Интернет позволяет сохранять анонимность автора, что предоставляет комфортные условия для адресанта, поскольку его откровенность не может быть использована против него. Исповедь в периодической печати представляет собой заранее подготовленный и отредактированный текст, что сближает его с литературными жанрами «мемуары» или «автобиография», откровенность лишена спонтанности и искренности, характерной для живого общения. Радио- и телеинтервью являются звучащими медиатекстами и, на наш взгляд, в большей степени соотносятся с повседневной межличностной коммуникацией, представляя собой специфический аналог институционального доверительного общения.

Интерес к личной жизни знаменитостей обуславливает появление целого ряда передач в жанре откровенного телеинтервью («Наедине со всеми», «Открытый разговор», «Женский взгляд», «Временно доступен», «Как на духу», «Жена», «Школа злословия» и т.д.). Исследователями выделяется особый речевой жанр массмедийного дискурса – «исповедальное телевизионное интервью», «где процесс получения и ретрансляции информации в коммуникативном треугольнике «ведущий и герой – аудитория» задается предметом и объектом речи (откровения известной личности), интенцией ведущего (максимальное раскрытие личности собеседника) и фактором двойного адресата (ориентация на публичное высказывание и учет аудитории в качестве участника общения)» [Мелехова, 2010, с. 7]. Мы разделяем точку зрения Н. Н. Панченко, что «не всякая откровенность есть откровенность исповедальная», поскольку исповедь

предполагает максимальную степень искренности, «перевод глубоких, внутренних (скрытых) переживаний на поверхностный (открытый) уровень общения» [Панченко, 2011а, с. 255]. Используя существующие дефиниции телеинтервью [Киселева, 2010; Мелехова, 2010], можно, на наш взгляд, определить телеинтервью в стиле откровенного разговора как тип диалогического медиатекста, предполагающий устное общение журналиста с респондентом/-ами, структурированный в виде последовательности вопросно-ответных единств, целью которого является максимальное раскрытие личности собеседника.

Представляется, что общим признаком, сближающим откровенный разговор в доверительном повседневном общении и в медиакommunikации, является тематика сообщения (референт) или характер информации – обсуждение событий частной жизни, признание и объяснение мотивов неблагоприятных поступков, рассказание, раскрытие сокровенных мыслей и чувств. Мы согласны с Н. Н. Панченко, что «если в рамках массмедийного дискурса в той или иной степени условно допустима такая значимая характеристика доверительного общения, как особенность доверяемого содержания (его значимость для доверяющего), отчасти искренность и откровенность адресанта, то такой признак, как приватность / конфиденциальность общения не выполняется в рассматриваемом виде дискурса» [Панченко, 2011б, с. 49]. Что касается интенций коммуникантов, то они имеют некоторые отличия в сравниваемых видах общения. Как мы упоминали выше, в доверительном повседневном общении целеустановка доверителя – самораскрытие, выполняющее функции психологической разрядки, восстановления душевного равновесия, установления эмоционального контакта с собеседником, целеустановка героя телеинтервью не всегда направлена на искреннее самораскрытие, «обнажение души», а зачастую обусловлена PR-стратегией и рекламными интересами. Роль конфиденанта в ситуации откровенного общения в бытовом дискурсе более пассивна (доверитель сам нуждается в подобном общении, эмоционально

готов к разговору по душам) в отличие от активной роли ведущего телеинтервью, имеющего интенцию максимального раскрытия личности собеседника и использующего разного рода стратегии и тактики. Заметим, что сегодня существует множество классификаций стратегий и тактик, применяемых журналистами при ведении интервью. Однако, на наш взгляд, ни одна из них не может охватить полностью весь спектр коммуникативных средств, реализуемых на практике, кроме того, конкретная тактика может варьироваться в зависимости от собеседника. Подчеркнем, что в задачи настоящего исследования не входит систематизация имеющихся в распоряжении журналистов стратегий и тактик ведения интервью, поэтому на основе проанализированных классификаций [Галимова, 2009; Иссерс, 2009; Лукина, 2003 и др.] выделим те коммуникативные тактики и приемы, которые в максимальной степени способствуют достижению цели раскрытия личности героя телеинтервью. Материалом для данной части исследования послужили тексты расшифрованных телеинтервью в жанре откровенного разговора на русском языке, прозвучавших в эфире различных телепередач (2004 – 2014 гг.), в роли интервьюируемых выступали известные личности.

Прежде всего, следует выделить тактику **установления контакта с собеседником**, которая является тактикой общей, характерной для разного рода интервью, но имеющей огромное значение как для налаживания коммуникативного взаимодействия, так и для раскрытия личности. Зачастую она реализуется в виде комплимента или похвалы:

— *Тина всегда была красива / Она всегда была фантастически красива / Но / почему-то / она никогда же этим не пользовалась / Но по радио она повела фантастический штурм последнего бастиона большевизма / это эмоциональная безграмотность* («Временно доступен». Тина Канделаки, 14.02.2010).

Кроме того, на установление контакта с собеседником «работают»:

а) тактики солидаризации и отождествления, выступающие средством выражения заинтересованности и позволяющие собеседнику воспринимать журналиста как «своего»:

— *Вы знаете / я с удивлением узнала, что у нас с Вами одно общее пристрастие / Фильм «Большой Вальс» / И это на всю жизнь у меня («Жена». Елена Образцова, 24.02.2012);*

б) тактика адресованности, в основе которой лежит ориентация на конкретную личность, её индивидуальность:

— *Как только Вы появились на нашей эстраде / конечно / Вы очень на ней выделялись / Благодаря своему акценту / который в России / как мне кажется / как-то все сразу приняли и / наоборот / даже любили / И ощущали Вас некоторой иностранкой на эстраде / А Вы сами себя ощущали здесь иностранкой / в России? («Наедине со всеми». Анне Вески, 29.01.2014).*

Наибольшим потенциалом для достижения основной цели телеинтервью в жанре откровенного разговора, на наш взгляд, обладает **проективная тактика**, которая помогает глубже изучить характер собеседника и продемонстрировать его внутренний мир. Проективная тактика предоставляет собеседнику неоднозначные стимулы, которые он должен конструировать, развивать, дополнять и интерпретировать:

— *А если бы этого не случилось / что бы случилось бы с Вами и Вашими отношениями? («Жена». Елена Образцова, 24.02.2012).*

Проективная тактика включают в себя:

а) прием свободных ассоциаций (побуждает собеседника к размышлению за рамками стереотипов):

— *Скажите / каким бы Вы были цветком, если бы Вы были цветком? («Школа злословия». Анастасия Волочкова, 25.12.2004).*

б) прием моделирования (собеседнику предлагается создать и описать гипотетическую ситуацию и сценарий развития событий):

— *Так чего же Вы хотите? / Тина Канделаки через 20 лет? («Временно доступен». Тина Канделаки, 14.02.2010).*

— *Как вы думаете / если бы не эта авария / Вы бы стали вновь искать общения с папой или он с Вами?* («Наедине со всеми». Ирина Скворцова, 05.02.2014).

Немаловажной для раскрытия истинного Я собеседника предстает **тактика провокации**, которая стимулирует собеседника на рефлекссию, объяснение или описание события. Под речевой провокацией, вслед за О. С. Иссерс, понимается целенаправленное, мотивированное, преимущественно контролируемое коммуникативное поведение, направленное на получение информации, которую собеседник не желает сообщать добровольно, либо дестабилизацию его эмоционального состояния [Иссерс, 2009]. Набор провокативных приемов и средств, включающий прямые или не прямые провокационные вопросы, лексические средства с нежелательной коннотацией или неприемлемые для собеседника языковые средства и др., призван заставить собеседника выйти из подготовленного заранее имиджа и побудить к незапланированной откровенности.

Как справедливо отмечает М. М. Лукина, задавая вопрос своему герою, журналист предпочитает, чтобы герой интервью не механически «отработал» задание, а включился в процесс разговора интеллектуально и эмоционально, поразмышлял о спрошенном и выдал информацию сполна [Лукина, 2003].

Прямые провокационные вопросы, обладающие огромным воздействующим потенциалом и ущемляющие имидж собеседника, с позиции этики представляются крайне нежелательными в ходе интервью, однако именно они способствуют «разоблачению» человека, поскольку ставят его в затруднительное положение и выводят из комфортной зоны.

А. Смирнова: *У Вас такие ногти огромные / А как в носу ковыряться?*

Т. Толстая: *А у вас ногти настоящие или наклеенные?*

А. Волочкова: *Настоящие / конечно.*

Т. Толстая: *А когда ломаются?*

А. Волочкова: *Ломаются? / Они вырастают...*

Т. Толстая: *Ну вот / если один сломался. В смысле все так / а один обломленный?*

А. Волочкова: *Ну / вот так и ходить...*

А. Смирнова: *А / то есть Вы не обстригаете остальные?* («Школа злословия». Анастасия Волочкова, 25.12.2004).

Очевидно, что в данном примере ведущие с помощью достаточно грубых провокационных вопросов пытаются вывести Анастасию Волочкову из комфортной зоны, из созданного ею высокодуховного образа и приблизить ее к реальности, тем самым показать её «истинное лицо».

К числу тактик, направленных на реализацию стратегической задачи журналиста откровенного телеинтервью и способствующих раскрытию личности собеседника, также следует отнести

— **тактику уточнения**, которая включает вопросы, направленные на пояснение или дополнение, заострение внимания на деталях, которые на первый взгляд могут быть незначительными и очевидными, но важными для достижения цели интервью:

— *А вот Вы сказали / что Вы после аварии стали как-то иначе смотреть на жизнь / как-то изменился ваш взгляд? / Как он изменился?* («Наедине со всеми». Ирина Скворцова, 05.02.2014);

— **тактику перефразирования**, которая заключается в повторении идеи, высказанной собеседником:

— *Нет / подождите / разве / извините за грубость / дура может быть примадонной?*

— *Примадонной может быть / а вот артисткой настоящей не может* («Жена». Елена Образцова, 24.02.2012).

Следует также упомянуть, что при сравнении роли прямых и непрямых вопросов в интервью исследователями отдается предпочтение непрямым вопросам, способным «воодушевить героя на откровенные, интимные подробности своей биографии» [Лукина, 2003]. М. М. Лукина приводит пример интервью Барбары Уолтерс с актрисой Джуди Гардлен, в котором,

используя эффект непрямого вопроса, она сумела «вытащить» свою героиню на откровенный рассказ о ее трудном детстве: «На подмости меня вывела моя мать, она была сущей ведьмой. Когда у меня болел живот и я хотела остаться дома, она мне угрожала, говорила, что привяжет веревками к спинке кровати...» [Там же].

Приведенные примеры подчеркивают многообразие тактик, применяемых в телеинтервью, оформленных в жанре откровенного разговора. Очевидным также становится тот факт, что все реже и реже возможно встретить ту или иную тактику в чистом виде, поскольку характер современного массмедийного дискурса диктует необходимость все более откровенных интервью, «разоблачающих», раскрывающих внутренний мир героев и демонстрирующих их истинное лицо.

Мы разделяем точку зрения с Б. Гройса, который отождествляет откровенность с субъективным впечатлением зрителя. В его понимании откровенность есть феномен, манифестируемый наблюдателем как впечатление от неожиданного самораскрытия Другого, когда спадает маска и открывается истинное лицо [Гройс, 2006, с. 58]. Другими словами, успех телеинтервью в жанре откровенного разговора «измеряется» зрительскими метакоммуникативными высказываниями (сохранена орфография и пунктуация авторов):

Передача получилась душевной. Юле Меньшовой удалось раскрыть героя на сколько это было возможно. Очень профессионально, но деликатно (<http://www.1tv.ru/prj/inprivate/vypusk/28826> (дата обращения – 27.01.2014).);

Юлия очень правильно поступила, показала всем истинную сущность бездарности, которая держит свою известность только на скандалах и необычной для женщины внешности (<http://www.1tv.ru/prj/inprivate/vypusk/27955> (дата обращения – 27.01.2014).).

Обобщая все вышесказанное, следует подчеркнуть, что спецификой реализации откровенности в массмедийной коммуникации, в частности телевизионном дискурсе, является публичный характер откровенности,

наличие массового адресата – наблюдателей (зрители в студии и телезрители), от которых зависит окончательный вердикт – состоялся ли откровенный разговор, самораскрытие героя передачи, коммуникативная роль ведущего заключается в стимулировании откровенного разговора с помощью сочетания трех основных тактик – установления контакта, проективной и провокационной тактик.

2.2. Откровенность в политическом дискурсе

Содержание политической коммуникации, согласно Е. И. Шейгал, определяется ведущей интенцией – борьбой за власть [Шейгал, 2000]. Вслед за Э. В. Будаевым и А. П. Чудиновым [Будаев, Чудинов, 2006], мы считаем логичным выделение трех основных областей в жанровом пространстве политического дискурса:

- институциональный политический дискурс, в рамках которого используются только тексты, созданные политиками, в частности, публичные выступления, интервью политических лидеров;
- массмедийный политический дискурс, в рамках которого используются преимущественно тексты, созданные журналистами и распространяемые посредством СМИ;
- периферийная область политического дискурса – тексты, созданные людьми, не являющимися профессиональными политиками или журналистами, а также тексты, в которых используются элементы художественного повествования (политические детективы, мемуары).

Политический дискурс, опосредованный массмедиа, становится публичным, адресованным широкой аудитории, т.е. социальному адресату.

Известно, что «жанры политической коммуникации можно градуировать по шкале институциональности, где на одном полюсе представлена межличностная (приватная) коммуникация, а на другом – институциональная (публичная)» [Шейгал, 2000, с. 312]. Однако нельзя не

согласиться, что только периферийные жанры политического дискурса (разговоры о политике в семье, с друзьями, с незнакомыми людьми в очереди и т.д., предполагающие общение на близкой дистанции, в атмосфере доверительности) могут быть отнесены к межличностному общению [Там же, с. 313–314]. В связи с этим рассмотрение откровенности в политическом дискурсе имеет цель выявить наличие / отсутствие откровенности в пространстве политической коммуникации, носит условный характер, фокусируется в большей степени на опосредованной СМИ политической коммуникации.

Откровенность в жанрах массмедийного политического дискурса, на наш взгляд, соотносится с идеей информационной открытости власти. Согласно Л. А. Лепиховой, открытость – свойство политической власти, предполагающее свободный доступ коммуникации со стороны институтов гражданского общества, рядовых граждан и со стороны политической власти [Лепихова, 2007, с. 8–9]. Иначе говоря, открытость политической власти есть не что иное, как прозрачность политической деятельности (например, избирательного процесса), возможность беспрепятственного доступа народа к официальной информации, в том числе, о деятельности управленческого аппарата. «Функционирование власти как демократического, открытого механизма политического управления, обеспечение ею постоянного сбалансированного диалога с обществом является необходимым условием создания более широких возможностей для адекватного восприятия гражданами деятельности властных структур, а, следовательно – поддержки принимаемых политических решений» [Каменская, 2011, с. 19]. Отметим, что среди выделяемых исследователями критериев открытости политической власти релевантными для нас являются публичность официальной политики властей и свободный доступ граждан к официальной информации [Лепихова, 2007, с. 74].

В апреле 2012 года Россия выразила намерение присоединиться к Open Government Partnership (OGP) — международной организации,

*объединяющей более 50 стран, деятельность которой направлена на повышение **прозрачности** и **подотчетности** власти, чем подчеркнула свое стремление к росту **прозрачности системы государственного управления*** (РИАНОВОСТИ. <http://ria.ru/world/20130520/938213270.html> (дата обращения – 27.01.2013).).

Откровенность в той или иной степени может быть характерна для таких жанров политического дискурса, как публичные выступления политиков, интервью политических лидеров. В данных жанрах можно наблюдать градацию по степени откровенности от просто правдивого сообщения, представленного минимальной степенью откровенности, до исповеди, которая характеризуется максимальной степенью откровенности и самораскрытия.

28 ноября 2008 года президент Грузии Михаил Саакашвили на заседании временной парламентской комиссии по изучению событий «пятидневной войны» выступил с откровенным заявлением. Глава Грузинского государства признался, что именно вооруженные силы его страны первыми начали военные действия против Южной Осетии 8 августа нынешнего года. «Да, мы приняли решение о военных действиях для установления контроля над Цхинвали. Это было тяжелым решением для нас, но это было решение, которое было принято для защиты родины и мирных граждан при тех условиях, когда огромное количество военной техники и живой силы другого государства находилось у границы Грузии» (Откровенное признание Саакашвили. <http://forums.politcom.ru/article.php?id=7260> (дата обращения – 18.02.2013).).

Некоторые публичные выступления политиков содержат признания вины, ошибок как в политической деятельности, так и личной жизни (Б. Клинтон, Н. Саркози), откровенность в этом случае приобретает исповедальный характер:

Сегодня, в этот необыкновенно важный для меня день, хочу сказать чуть больше личных своих слов, чем говорю обычно. Я хочу попросить у вас

прощения. За то, что многие наши с вами мечты не сбылись. И то, что нам казалось просто, — оказалось мучительно тяжело. Я прошу прощения за то, что не оправдал некоторых надежд тех людей, которые верили, что мы одним рывком, одним махом сможем перепрыгнуть из серого, застойного тоталитарного прошлого в светлое, богатое, цивилизованное будущее. Я сам в это верил: казалось, одним рывком — и все одолеем. Одним рывком не получилось. В чем-то я оказался слишком наивным. Где-то проблемы оказались слишком сложными. Мы пробирались вперед через ошибки, через неудачи. Многие люди в это сложное время испытали потрясение (Обращение президента Б. Н. Ельцина к гражданам России 31 декабря 1999. <http://vybory.org/articles/657.html> (дата обращения – 27.01.2013)).

Данное выступление экс-президента России представляет собой пример откровенного признания, демонстрирует попытку не просто оправдаться и признать ошибки, но и также снять груз с души. Для него характерны формальные признаки исповедального монолога: самораскрытие, раскаяние, чувство вины и необходимость выговориться, эксплицитное выражение внутренних человеческих переживаний. Сигналами откровенности в новогодней речи Б. Н. Ельцина являются — речевой акт извинения (*хочу попросить у вас прощения*), эмоционально-маркированная лексика (*одним махом сможем перепрыгнуть из серого, застойного*), общая эмоциональная тональность раскаяния.

Успех речи политика, по мнению В. З. Демьянкова, предопределяется тем, насколько используемые им «символы созвучны массовому сознанию: политик должен уметь затронуть нужную струну в этом сознании; высказывания политика должны укладываться во «вселенную» мнений и оценок (то есть, во все множество внутренних миров) его адресатов, «потребителей» политического дискурса» [Демьянков, 2002, с. 38]. Поэтому в некоторых случаях истинные цели и мотивы откровенности, подлинность искренности политика трудноопределимы. В этой связи нам представляется,

что словосочетание «политическая исповедь» можно считать скорее оксюмороном.

Откровенность можно встретить в жанре мемуаров, относящихся к периферийной области политического дискурса и включающих в себя элементы художественного повествования:

*Мы двигались интуитивно, рядом по объективным причинам не оказалось старших товарищей, которые подсказали бы что-то или помогли избежать явных и грубых ошибок. Мы многого добились, но и **ошибок совершили тоже немало** (Б. Немцов. Исповедь бунтаря. НКРЯ).*

Общеизвестно, что к базовым функциям политического дискурса можно отнести и персуазивную функцию, поскольку задача адресанта политического дискурса (института власти и представляющего его человека или группы) – убедить и привлечь аудиторию на свою сторону, внушить массовому адресату необходимость «политически правильных» действий, заставить граждан испытывать конкретные чувства. В распоряжении политиков имеется множество способов, средств и методов формирования у аудитории желаемой оценки явлений, определенных представлений и реакций на то или иное событие. Таким образом, откровенность в политике может служить целям манипулирования массовым сознанием граждан и формирования у них определенной картины мира.

Завершая рассмотрение специфики откровенности в политическом дискурсе, заметим, что в целом для политического дискурса характерна низкая степень открытости, ситуация откровенности не является типичной или служит целям манипуляции общественным сознанием.

2.3. Откровенность в медицинском дискурсе

Одним из видов дискурса, лежащих на стыке многих наук и обслуживающих важную часть жизни человека, является медицинский дискурс. Он представляет собой сложное дискурсивное образование,

поскольку проявляется в различных аспектах, жанрах и коммуникативных ситуациях, которые так или иначе связаны с медициной. В их числе – лекции перед студентами, официальное и неофициальное общение с коллегами и младшим персоналом, общение с пациентом и его родственниками, запись в карточке пациентов, ведение истории болезни, оформление больничных листов и справок [Барсукова, 2007]. В данном исследовании для нас наибольший интерес представляет исключительно межличностная институциональная коммуникация между врачом и пациентом как форма реализации доверительного общения.

Представляется, что немаловажным для создания атмосферы доверительного общения является умение врача воздействовать на эмоции больного, проявляющееся в бодрости, жизнерадостности, а главное – в вере в выздоровление, основанное на подлинной искренности.

Среди множества целей беседы врача с пациентом, первоочередным становится психологическое облегчение ситуации пациента. Ведь приходя к врачу, пациент нуждается в эмоциональном утешении и стабилизации не меньше, чем в медикаментозном лечении. Существует мнение, что слово врача обладает действенной силой не только в процессе общения, но и постановке диагноза, а также в процессе лечения. Именно поэтому ведущая роль в коммуникативном взаимодействии «врач – пациент» принадлежит врачу, так как именно от его коммуникативного поведения в большей степени зависит характер интеракции.

Согласно Л. С. Бейлинсон, медицинскому дискурсу присущи следующие характерные признаки, отличающие его от других видов институциональных дискурса:

- 1) участники дискурса – медики и пациенты, причем первые представлены во всем многообразии горизонтальной (специальности врачей) и вертикальной (должности варьируются от санитаря до врача) иерархии;

2) символичность условий общения между ее участниками (начиная от клятвы Гиппократова и заканчивая непосредственными атрибутами, такими как белый халат, медицинские инструменты и т.д.);

3) особые ценности данного дискурса, сводящиеся к раскрытию основных понятий данного дискурса – здоровья и болезни;

4) выбор определенных стратегий и тактик, обусловленных целями данного дискурса;

5) высокая степень суггетивности, заключающаяся в необходимости со стороны врача внушить доверие своему пациенту и сформировать необходимые для лечения установки;

6) речевые действия совета, рекомендации, приказа, запрета и другие [Бейлинсон, 2001].

При сравнении ситуации откровенного разговора в доверительном повседневном общении и в медицинском дискурсе становятся очевидными отличительные признаки, которые в первую очередь проявляются в типичных характеристиках, присущих медицинскому дискурсу в целом: 1) специфической цели общения, направленной на оказание необходимой медицинской помощи пациенту; 2) специфических обстоятельствах общения (в рамках приема врача или консультации); 3) наличии институциональных (статусных) символов (специальная одежда, документация, инструменты и т.д.); 4) статусно-ролевой функции участников общения [Барсукова, 2007, с. 21].

Стоит отметить, что медицинский дискурс отчасти ритуализирован, поскольку подразумевает наличие установленных этапов развертывания интеракции между врачом и пациентом. Однако стратегии и тактики, применяемые врачом, достаточно разнообразны и вытекают, прежде всего, из цели медицинского дискурса – оказание квалифицированной помощи пациенту: определение заболевания, назначение корректного курса лечения, проведение лечения, общие и частные рекомендации. Можно говорить о трех основных стратегиях медицинского дискурса: 1) диагностирующей; 2)

лечащей; 3) рекомендующей [Карасик, 2000; Бейлинсон, 2001]. Сложность человеческого организма объясняет слияние и взаимопроникновение указанных выше стратегий, поскольку в ходе лечения врачу зачастую предварительно необходимо получить результаты анализов и обследования (диагностирующая стратегия), а уже в процессе лечения он может вносить те или иные рекомендации по образу жизни в целом или, например, по питанию в частности.

Каждая из вышеперечисленных стратегий реализуются с помощью целого ряда речевых тактик, в частности, с помощью тактики сближения, тактики запроса конкретной информации, тактики поддержания эмоционального равновесия, тактики утешения, тактики обязательного успеха, тактики обязательного сотрудничества, тактики психологического регулирования состояния и т.д. [Барсукова, 2007, с. 36–88]. В зависимости от специализации в области медицины могут выделяться и другие виды стратегий. Так, К. П. Макарадзе в рамках психотерапевтической коммуникации выделяет следующие стратегии: стратегия моральной поддержки; стратегия смены фокуса; стратегия переинтерпретации; стратегия положительной (позитивной) оценки перспективы [Макарадзе, 2007]. Заметим, что от того насколько откровенен будет пациент, будет зависеть успех его лечения. Соответственно для стимулирования пациента к откровенному рассказу о своих проблемах врач чаще всего использует тактики сближения, поддержания эмоционального равновесия, утешения и моральной поддержки. При этом последняя имеет две разновидности – с одной стороны, положительная оценка утешаемого, а с другой – отрицательная оценка того, что вызывает дискомфорт [Макарадзе, 2007].

П.: Мне холодно, как будто я вся на ветру, промозгла.

Е.Т.: Я вижу, что холодно, что промерзли, что хочется тепла, поддержки, и я слышу голос и рук и ваш голос, потому что это не только руки говорят, я слышу, как это вы говорите, и у меня это вызывает желание быть с вами, когда вам холодно. Вот мне кажется, что у меня

тепло сейчас концентрируется в глазах, у меня такое ощущение, что они теплеют... (Пауза.) Что сейчас с вашими руками, с вами? (Голос психотерапевта очень жизненный, теплый, искренний, интонации свидетельствуют о чувственном, телесном резонансе психотерапевта).

П.: Руки как-то стали немножко отогреться, тепло так пошло по ним (Эмпирические исследования психотерапевтического процесса. <http://neznaniya.net/index/php> (дата обращения – 18.02.2014).).

Кроме перечисленных тактик на формирование откровенности, открытости пациента, на фоне которых может развиваться доверительность, влияет вежливое общение врача и соблюдение им речевого этикета. Следует также упомянуть использование различных видов (открытых, закрытых) вопросительных речевых актов, при этом, по мнению В. В. Журы, открытые вопросы оказываются более эффективными для получения общей информации [Жура, 2008, с. 140].

Исследуя тематику устного медицинского дискурса с точки зрения эмоциогенности, В. В. Жура выделяет целый ряд эмоционально маркированных тем, которые наиболее распространены в устном медицинском дискурсе и объединяет их в четыре группы в зависимости от типов эмоций, проявления которых их сопровождают. К первой группе относятся темы о проведенном ранее обследовании и лечении пациента и, соответственно, сопряженные с этим эмоции, такие как возмущение, осуждение, неодобрение, отчаяние. Вторая группа объединяет различные обсуждения проблем адаптации к заболеванию и такие эмоции, как страх, отчаяние, расстроенность, подавленность, депрессия при отрицательной динамике заболевания, либо эмоция радости при улучшении состояния. Для нашего исследования интерес представляют третья и четвертая группы, куда относятся вопросы личной жизни, включающие отношения с близкими, смерть или заболевание близкого человека, разрыв отношений, семейные проблемы и др. (диапазон эмоций в данной группе характеризуются общей негативной окраской: чувства отчаяния, расстроенности (горя), депрессии,

недовольства и т.п.) и ««деликатные» темы, то есть вопросы, открытое обсуждение которых представляет собой некоторое психологическое табу вследствие того, что полученная информация может повлечь за собой моральные и даже социальные санкции (...) Такие темы связаны с проявлениями стыда, смущения и даже страха» [Жура, 2008, с. 301–303]. Именно эти темы, на наш взгляд, непосредственно связаны с откровенным разговором в устном медицинском дискурсе, так как важной презумпцией успешного лечения пациента является его максимальная открытость, честность и искренность.

Наиболее ярко, на наш взгляд, откровенное общение между врачом и пациентом обнаруживается в психотерапевтическом общении. В случае общения клиента и врача-психотерапевта, неотъемлемой частью встречи становится своеобразная исповедь, возможность «выговориться». В связи с этим устный медицинский дискурс может отчасти соотноситься с религиозным дискурсом, поскольку по эмоционально-психическому накалу и интенциональности самораскрытия, которому сопутствует осмысление прожитого и своего рода очищение, его можно сравнить с чистосердечной исповедью грехов в храме. Откровенный разговор в психотерапевтическом дискурсе, исповедальный монолог пациента в кабинете психолога, таким образом, безусловно имеет психотерапевтическое значение и содержит в себе элемент катарсиса [Орлова, 1997].

Считается, что монолог клиента должен занимать не менее 2/3 от времени встречи. Роль врача в процессе монолога, с одной стороны, относительно пассивная (он, прежде всего, обязан выслушать своего клиента), однако, с другой стороны, именно врач, не нарушая ход повествования, организовывает его, стимулируя максимальную откровенность пациента. И то, насколько откровенен клиент в процессе повествования, напрямую зависит от успеха двух предыдущих этапов – знакомства и организации пространства. Кроме того, степень самораскрытия определяет именно пациент, позволяющий врачу прикоснуться к тайнам

своей души. Другими словами, важнейшим условием осуществления психотерапии является установление доверительных отношений между врачом и пациентом. Несомненно, для создания доверительных отношений психотерапевт должен соблюдать ряд профессионально-этических норм, в частности конфиденциальность, а также обладать личностными качествами: большим опытом самопознания и саморефлексии, особым сочувствием, внимательностью и эмпатией к другому человеку, позволяющей встать на место пациента и посмотреть на проблему его глазами, искренностью и готовностью делиться своим человеческим опытом.

Таким образом, базовым условием для реализации откровенности в медицинском дискурсе вообще и, в психотерапевтическом в частности, является доверие. Готовность к откровенности клиента медицинского дискурса обусловлена как профессиональными качествами (конфиденциальность, бережное отношение к тайне пациента, медицинская этика, принцип «не навреди»), так и личностными (безоценочное отношение, саморефлексия, эмпатия, внимательность) качествами врача.

2.4. Откровенность в религиозном дискурсе

В широком смысле слова под религиозным дискурсом понимается набор определенных действий, ориентированных на приобщение человека к вере и воплощенных в совокупности речевых комплексов, сопровождающих процесс взаимодействия коммуникантов [Бобырева, 2008]. На сегодняшний день религия представляет собой одну из форм общественного сознания, т.е. набор различных духовных представлений, основой для которых является вера в сверхъестественные силы и существа.

Глобальной целью религиозного дискурса считается приобщение человека к Богу. Данная цель объединяет в себе различные цели и задачи, в том числе и очищение души, и утверждение в вере. Неотъемлемой составляющей религиозного дискурса является ритуал, т.е. совокупность

определенных традиционных действий, служащих для закрепления и укрепления в сознании верующих / прихожан веры в Высшие силы. Это подтверждается и тем, что большинство религиозных актов абсолютно ритуализировано и представляет собой некий набор действий и таинств, выполняемых по церковным канонам. В религиозном дискурсе откровенность и откровенный разговор реализуется в одном из таких церковных таинств, как исповедь. Согласно К. Г. Исупову, исповедь – это 1) церковный или общинный ритуал самоотчета; 2) литературно-публицистический и философский жанр [Исупов, 1997]. Общей и в одном, и в другом случае будет такая характеристика, как определенная степень освобождения человеком от опасной или сенсационной правды, внутреннего очищения. Однако в первом случае исповедь есть религиозное таинство, соединяющее в себе раскаяние и покаяние, таинство, которое считается совершенным, когда человек открыто называет перед священником свои грехи и, раскаиваясь в них, получает от Бога через священника как посредника прощение и разрешение грехов. «Покаяние представляет собой внутреннее усилие, психологическое состояние человека, тогда как исповедь предполагает вербализацию покаянных чувств и устремлений» [Пригарина, 2011, с. 149], т.е. вербализации предшествует потребность в исцелении души и значительная внутренняя работа, влекущая за собой изменение человеческого сознания. Вторая ипостась существования исповеди есть не что иное, как интенция, которая обнаруживается в ряде так называемых «светских» жанров, в том числе литературных. В художественном и публицистическом дискурсе исповедь становится формой самоанализа, а искренние и правдиво рассказанные истории жизни могут служить только примером, призывом для других к праведной жизни [Там же]. Соответственно, именно религиозная исповедь как нравственное событие, на наш взгляд, характеризуется максимальной степенью откровенности.

Для исповеди, рассматриваемой как вторичный, согласно Е. В. Бобыревой [Бобырева, 2008], жанр религиозного дискурса, свойственны

определенные коммуникативные стратегии, которые носят как общедискурсивный характер (коммуникативная, организующая, объясняющая, обрядовая), так и частножанровый (молитвенная, исповедальная, содействующая, утверждающая, призывающая, контролирующая, оценивающая) [Пригарина, 2012].

Общей чертой религиозной исповеди и доверительного общения, осуществляемого в рамках межличностной коммуникации, является то, что доверитель вверяет личностно-значимую для него информацию, как отмечалось выше, иногда сенсационную и нежелательную для разглашения. Однако в отличие от доверительного общения, исповедальное состояние предполагает предельно возможное самораскрытие человека человеку. В связи с этим стоит отметить, что не всякая откровенность является исповедальной (абсолютной) откровенностью. Одной из главных характеристик исповедальной откровенности будет полное раскрытие для высвобождения, избавление от отягощающих душу личных переживаний, фактов.

Важно подчеркнуть, что в момент исповедального откровения доверитель не преследует никакие другие цели (например, спровоцировать на ответную откровенность собеседника), кроме самораскрытия и облегчения души. В ходе такого раскрытия одного из коммуникантов подразумевается, что между коммуникантами формируется особенно глубокий контакт сознаний, способствующий созданию необходимой атмосферы [Ибатуллина, 2012]. Трудность достижения столь чистого состояния и побудило к зарождению в системе христианской культуры таинства исповеди, как ритуально оформленного действия. Кроме того, ритуализированная сторона исповеди способствует переключению обыденного сознания из привычного ему психического пространства в пространство особого духовного внимания, таким образом, обостряя и стимулируя способность человеческой психики к актам самоуглубления и самосознания [Там же].

Кроме того, исповедь как текст не требует завершенности, это открытый текст – пока жив исповедующийся, возможно продолжение исповеди [Степанов А.Д., 2005].

Одной из особенностей религиозного дискурса является состав коммуникантов. Помимо классических сторон общения, представленных в большинстве видах дискурса – адресант, адресат, в религиозном дискурсе всегда имеется третья сторона – некая Высшая сила или Бог. Последняя же распадается на две сущности – непосредственно сам Бог и тот, кому он открылся – пророк [Карасик, 2002, с. 221–222]. Следовательно, минимальное количество коммуникантов, с точки зрения, описанной в Библии, увеличивается до трех. Более того, исповедь по своей форме и характеру течения подразделяется на общую (коллективную) и индивидуальную (частную). Таким образом, представляется, что ситуация откровенного разговора может быть реализована исключительно во втором случае, поскольку первый вид исповеди вовсе не предполагает вербализацию, т.е. озвучивание своих грехов лично священнику.

Следует обратить внимание на особую коммуникативную роль конфиданта (священника), которая значительно отличается от адресатов откровенности в описанных выше типах дискурса. Во время исповеди дискурсивная роль священника в максимальной степени пассивна, отсутствует стимуляция доверителя к самораскрытию, поскольку, предполагается, что в интересах доверителя максимально правдиво рассказать обо всем для очищения своей души и принятия таинства покаяния. Священник в роли конфиданта, в таком случае, – это всего лишь некий субъект, который согласно церковным канонам обязуется выслушать покаявшегося и отпустить грехи.

Заметим также, что покаяние, осуществляемое прихожанином в ходе исповеди, предполагается, ведет к очищению души и высвобождению человека от отягощающих его жизнь грехов. Однако зачастую понятие «покаяние» синонимизируется с понятием «раскаяние», при этом выделяется

такой общий признак, как признание ошибки. Тем не менее, согласно Г. П. Худяковой, раскаяние – это прежде всего чувство, присущее человеку во время исповеди или в какой-то другой жизненной ситуации, а покаяние – предпринятое человеком духовное действие, которое непосредственно реализуется в форме исповеди [Худякова, 1997].

Как уже говорилось в параграфе, посвященном медицинскому дискурсу, достаточно высокая степень исповедальности присуща откровениям, которые можно наблюдать на приеме у психотерапевта [Орлова, 1997]. Данный факт, безусловно, сближает медицинский и религиозный дискурсы.

Сравнивая, таким образом, исповедь с другими жанрами доверительного общения, можно сделать вывод, что религиозная исповедь – добровольное действие и сознательное намерение рассказать правду, которому присуща наибольшая степень открытости, продиктованная внутренними потребностями самого доверителя (облегчить душу) и не требующая дополнительной стимуляции от конфиденанта, роль последнего сводится к умению выслушать и отпустить грехи.

2.5. Откровенность в юридическом дискурсе

Еще одним видом институционального дискурса, в котором, на наш взгляд, потенциально присутствует откровенность, является юридический дискурс. Кратко охарактеризуем специфику реализации откровенности в данном виде дискурса.

Юридический дискурс является разновидностью институционального дискурса и представляет собой статусно-ориентированное взаимодействие его участников в соответствии с системой ролевых предписаний и норм поведения в регламентированных правом ситуациях институционального общения. Взаимоотношения между участниками полностью подчинены нормам, и их выполнение выступает одним из требований в данном виде

дискурса. В соответствии с коммуникативными целями, которые внутри юридического дискурса напрямую соотносятся с родом деятельности коммуниканта, выделяется целый ряд жанров. Так, следователю присуще использование жанров допроса, запроса, повестки, ходатайства и т.д. В суде принимаются решения, которые предстают в жанровых формах определения или постановления. Для подозреваемого или обвиняемого среди прочего характерно личное заявление о преступлении или, так называемая, явка с повинной [Палашевская, 2012, с. 148]. Последнее представляет для нас особый интерес, поскольку именно в жанрах юридического дискурса «явка с повинной», «чистосердечное признание», на наш взгляд, предполагается реализация откровенности.

Следует отметить, что в отличие от доверительного общения в повседневном дискурсе или, например, от исповеди в религиозном дискурсе, чистосердечное признание имеет правовую основу и четко регламентировано правовыми нормами. Это доказывается еще тем, что зачастую оно не ограничивается явкой и рассказом о совершенном преступлении, а правдивость сказанного дополнительно верифицируется при помощи различного рода аналитических процедур, в том числе и следственного эксперимента.

Откровенный разговор со следователем и признание в содеянном находится в интересах обвиняемого / подсудимого, поскольку может способствовать уменьшению срока наказания. Момент осознанной необходимости говорящего / доверителя в откровенном признании сближает юридический дискурс с религиозным. Однако дискурсивная роль конфиданта, в данном случае – следователя, является отнюдь не пассивной, чаще всего он активно стимулирует своего собеседника, т.к. следователь преследует цель получить максимально полную информацию о правонарушении и выявить даже те детали, которые обвиняемый может попытаться скрыть. Активное коммуникативное участие следователя в стимулировании к чистосердечному признанию выражается в ряде

клишированных средств, мотивирующих данное действие, например: *Имейте в виду, что чистосердечное признание облегчает участь, вину и снижает наказание* и т.д. Безусловно, нередко подобные призывы следователя к откровенности получают манипулятивную окраску и напоминают сделку с правосудием:

*У тебя же дети, пожалей семью. Ну скажи, что ты это сделал. Ты нас тоже пойми — семью кормить же надо. Возьми на себя, а мы тебе за **чистосердечное признание** — годика два-три отсидишь — выйдешь. Новую жизнь начнешь...* (Ш. Буртин, З. Читигов. Сто часов в аду // «Русский репортер», № 37 (215), 22 сентября 2011. НКРЯ);

*Процесс обычно начинается с того, что подозреваемый, ознакомившись с текстом обвинительного заключения, виновным себя не признает. В ответ судья назначает дату начала судебных слушаний по существу и, как правило, отказывает в освобождении под залог. Федеральные прокуроры используют паузу, иногда достигающую нескольких месяцев, для переговоров с обвиняемым и его адвокатами. Они предлагают ему досудебную сделку: жизнь в обмен на **чистосердечное признание** и сотрудничество* (В. Абарин. «Крот» в мешке // «Совершенно секретно», 2003.04.08. НКРЯ).

В юридическом дискурсе помимо статусно-ориентированных отношений между следователем и обвиняемым, есть еще отношения адвокат – клиент, в которых также предполагается откровенный разговор. В данном случае максимальная откровенность располагается в зоне интересов клиента, т.к. малейший фактор может стать зацепкой для адвоката и дать возможность перевернуть ход дела в пользу клиента. В отличие от откровенности в бытовом дискурсе, где вверяемая доверителем информация зависит от надежности конфиденанта, в рассматриваемом типе юридических отношений сохранность информации и ее неразглашение гарантировано правовым актом, таким как адвокатская тайна. Наличие адвокатской тайны основано на существовании отношений защитника к подсудимому, которые предполагают

полную откровенность со стороны подсудимого, правдивое сообщение всех обстоятельств дела [Арсеньев, 2001]. Очевидно, что подобная откровенность немыслима без уверенности в конфиденциальности, которая служит условием и основой доверия клиента к адвокату. Л. Е. Владимиров подчеркивал важность доверия подзащитного к своему защитнику. «Адвокатура, как сословие, основана на доверии, а потому все, что подрывает это доверие, должно быть устранено» [Владимиров, 2000, с. 309].

Отметим, что дискурсивная роль адвоката, несмотря на его заинтересованность помочь клиенту, является в большинстве случаев пассивной. Считается, что адвокат не должен стремиться к тому, чтобы стать обладателем такой тайны. С правовой точки зрения, это было бы неправильным, поскольку адвокат в беседе со своим подзащитным не должен активно стремиться к овладению тайной и требовать от подзащитного рассказать ему всю правду. Как правило, его коммуникативная роль ограничивается советом или рекомендацией:

*На следующее утро мой адвокат посоветовал мне самому пойти к районному прокурору и **рассказать** тому **все как есть** (Как перестать беспокоиться и начать жить. <http://visionbulgaria.com/mlmtxts/0035.pdf> дата обращения – 15.03.2014).*

Таким образом, в юридическом дискурсе реализация откровенности потенциально присутствует в статусно-ориентированных отношениях: следователь – клиент (обвиняемый / подозреваемый) и адвокат – клиент. При этом, дискурсивная роль следователя и адвоката несколько отличаются по степени активности и выборе тактик призыва к откровенности.

Мы не исключаем, что откровенность имеет место не только в рассмотренных видах дискурса, но и в других институциональных видах общения, в частности, в педагогическом дискурсе, однако, на наш взгляд, не имеет ярко выраженной специфики.

ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

Анализ специфики реализации откровенности в институциональной межличностной коммуникации продемонстрировал вариативный характер откровенности, что обусловлено рядом факторов, а именно изменением количественного и качественного состава собеседников, внешними условиями и внутренним состоянием говорящего, его готовностью раскрыться, степенью его искренности и доверительности, степенью активности адресатов откровенности, целью конкретного дискурса и его жанровой спецификой. Степень откровенности в коммуникации может варьироваться в ту или иную сторону по признаку степени самораскрытия и искренности – от минимальной (частичная откровенность) до максимальной (исповедальная откровенность).

Рассмотрев институциональные типы дискурса, мы пришли к выводу, что для политического дискурса характерна низкая степень открытости, откровенность в нем служит целям манипуляции общественным сознанием; отличительным признаком откровенности в массмедиа является ее публичный характер и наличие массового адресата; в юридическом дискурсе реализация откровенности потенциально обнаруживается в статусно-ориентированных отношениях между следователем / адвокатом и клиентом (обвиняемым / подозреваемым). Наибольшей степенью самораскрытия говорящего характеризуются медицинский и религиозный дискурсы, исповедь в последнем подразумевает наивысшую степень откровенности.

Следующая глава посвящена рассмотрению специфики реализации откровенности в межличностной коммуникации, выявлению вербальных и невербальных средств, используемых участниками откровенного разговора, а также построению типологической классификации коммуникативных ситуаций откровенного разговора.

ГЛАВА 3. ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР В БЫТОВОЙ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ

3.1. Типология коммуникативной ситуации «откровенный разговор»

Целью данного параграфа является рассмотрение коммуникативной ситуации откровенного разговора и ее типологии. Но, прежде всего, представляется целесообразным уточнить само понятие «ситуация» в лингвистических исследованиях и подходы к ее изучению.

Заметим, что термин «ситуация» очень часто используется во многих научных исследованиях и входит в систему метаязыка разных гуманитарных наук, однако он не имеет единого толкования. Существующие на сегодняшний день различные подходы к его трактовке подтверждают актуальность данного понятия. В различных лингвистических парадигмах: в философии языка (М. М. Бахтин, Дж. Сёрль), лексической семантике (Ю. Д. Апресян, Г. И. Кустова), грамматике (А. В. Бондарко, М. В. Всеволодова, В. Г. Гак), речевой коммуникации (Б. Я. Ладыженская, Н. И. Миронова), в когнитивной лингвистике (Е. С. Кубрякова; Т. А. ван Дейк, У. Кинч; И. Хофман), социолингвистике (А. Д. Швейцер) и психолингвистике (А. Н. Леонтьев) данное понятие также трактуется по-разному. В частности термин «ситуация» употребляется в так называемом общефилософском значении и реализуется в таких терминологизированных сочетаниях, как референтная (референциальная ситуация); ситуация общения, ситуация речи, коммуникативная ситуация, речевая ситуация. Отсутствие однозначного устойчивого определения объясняется прежде всего сложной структурой самого понятия, к которой ученые относят и предметную обстановку общения, и самих участников общения, включая все разнообразие их психолингвистических особенностей и палитру их взаимоотношений.

В лексикографических источниках термин «ситуация» определяется следующим образом: ситуация (от лат. *situs* – положение, расположение) – совокупность обстоятельств, условий, создающих те или иные отношения, обстановку или положение [ТСУ]; одноактность и неповторимость всех жизненных положений, открывающихся переживанию и деятельности. Разнообразие этих положений и создает всю полноту человеческой жизни. Чем более дифференцированным и индивидуализированным является чувство ценности индивида, находящегося в определенной ситуации, тем более интимным и существенным является его соучастие во множестве ее ценностей. Ситуации суть поле деятельности человека и даже содержательный базис всей его этической жизни вообще. Их разнообразие и образует всю полноту содержания его существования [ФЭС]; явление, обстановка, положение, возникшее на основе стечения, совокупности каких-либо условий и обстоятельств [БТС]. Данные определения еще раз подчеркивают всю комплексность данного понятия, а также взаимообусловленный характер связи ситуации и жизни человека.

В лингвистических исследованиях термин «ситуация» встречается в двух основных значениях. С одной стороны, термин «ситуация» понимается как фрагмент действительности, как обозначаемое лексемой или предложением событие, без учета говорящего субъекта, его поведения. С другой стороны, «ситуация» – это совокупность реальных условий протекания коммуникации. Согласно Ш. Балли, ситуация это «не только элементы, воспринимаемые чувствами в процессе речи, но и все известные собеседникам обстоятельства, которые могут послужить мотивом для их разговора» [Балли, 2001, с. 52]. Традиция, предложенная ученым, выделять в ситуации предметную обстановку (референтную область) и общую ситуацию речи (включая ее участников, их особенности и отношения) существует до сих пор.

Терминологическое словосочетание «референтная / референциальная ситуация» охватывает всю сложность взаимодействия языка с объективной

действительностью. К. А. Долинин считает, что проблема детерминирования данного понятия тесно связана с проблемой выделения, опознания и квалифицирования элементов ситуации, ее основных участников, а также тех отношений, которые их связывают, поскольку языковое воплощение любой ситуации «обязательно предполагает анализ и обобщение, соотнесение того, что мы воспринимаем или воображаем, с предшествующим опытом, с понятиями, в которых этот опыт кристаллизуется», следовательно, сам процесс описания референтной ситуации высказыванием представляется не простым механическим, зеркальным отражением данного отрезка действительности, а результатом сложного познавательного процесса [Долинин, 1985, с. 18]. Таким образом, в общих чертах, референтная ситуация есть предмет мысли о фрагменте действительности, о предметах и отношениях реального мира, содержательный аспект языковой единицы, выбранной для оформления данной мысли (лексемы, высказывания, текста / дискурса).

Ю. Д. Апресян предлагает трактовать ситуацию как «кусочек действительности, реальной или только мыслимой, в котором некие объекты (люди, предметы, непредметные сущности) в какой-то момент времени и в каком-то месте связаны друг с другом определенными отношениями» [Апресян, 2009, с. 536]. Определяя ситуацию как отношение между объектами реальной действительности, он тем самым косвенно указывает на референтную ситуацию.

По мнению В. Г. Гака, ситуация неразрывно связана с высказыванием. В частности, он говорит, что «референтом высказывания является ситуация, т.е. совокупность элементов, присутствующих в сознании говорящего в объективной действительности, в момент «сказывания» и обуславливающих в определенной мере отбор языковых элементов при формировании самого «высказывания» [Гак, 1973, с. 358]. Данный подход можно считать собственно лингвистическим, т.к. автор описывает ситуацию как часть действительности, отражаемой непосредственно в языке.

Развивая идею В. Г. Гака, О. С. Ахманова под речевой ситуацией понимает некий контекст речи, т.е. совокупность условий (обстоятельств, целей, мотивов и т.п.), в которых осуществляется данное высказывание [СЛТ, 2007].

Сложность рассматриваемого понятия «ситуация» обусловлена и существованием в языкознании целого ряда близких понятий, таких как «речевая / коммуникативная ситуация» и «речевое / коммуникативное событие». Понятие «речевое событие», обозначающее один из компонентов коммуникации, было введено Д. Хаймсом [Hymes, 1972] и впоследствии было заменено на более широкое понятие «коммуникативное событие». Коммуникативное событие толкуется как нечто уже свершившееся, произошедшее в действительности; определяется через понятие изменения, то есть различия между состояниями мира, или ситуациями, следовательно, событие характеризуется начальным и финальным состояниями [Шабес, 1989].

А. Ю. Серебрякова под коммуникативной ситуацией понимает сложный комплекс внешних условий общения и внутренних состояний общающихся, представленных в речевом произведении, адресованном получателю. Этот комплекс, с одной стороны, порождает речь, а с другой – отражается в речи в своих существенных компонентах [Серебрякова, 2009].

Существует точка зрения, что в системе коммуникативной иерархии речевая / коммуникативная ситуация и речевое / коммуникативное событие состоят в отношениях включения, т.е. событие включается в коммуникативную ситуацию, и речевое событие состоит из речевых актов. На наш взгляд, не существует жесткой иерархии между коммуникативными событиями и коммуникативными ситуациями. Действительно, коммуникативное событие неизбежно включается в модель коммуникативной ситуации. Представляется, что одно и то же имя речевого произведения может служить обозначением и коммуникативной ситуации, и коммуникативного события. В частности, откровенный разговор можно

рассматривать и как коммуникативное событие, состоящее из нескольких речевых актов, и как коммуникативную ситуацию, включающую в себя ряд лингвистических и экстралингвистических компонентов. Неслучайно В. Е. Гольдин употребляет данное обозначение через дефис – «имена речевых ситуаций-событий». По мнению В. Е. Гольдина, главное отличие между событием и ситуацией заключается в так называемом темпоральном признаке. Он полагает, что ситуации темпорально структурированы, т.е. они могут быть размещены относительно друг друга во временном контексте, позволяя говорить о том, что происходит во время, до и после данных событий. События же темпорально просты и нечленимы, т.е. невозможно выделить начало, середину или конец [Гольдин, 1997].

И. П. Сусов предлагает следующую структуру коммуникативной ситуации применительно к высказыванию: «Я – сообщаю – тебе – в данном месте – в данное время – посредством данного высказывания – о данном предмете – в силу такого-то мотива или причины – с такой-то целью или намерением – при наличии таких-то предпосылок или условий – таким-то способом» [Сусов, 1985, с. 243].

Переходя, таким образом, к обсуждению компонентов коммуникативной ситуации, подчеркнем, что к числу важнейших компонентов относятся, прежде всего, сами участники ситуации (событий), объекты ситуации и их функции, а также количество / состав событий и их последовательность [Баранов, 2007, с. 137]. Адресант, по определению имеющий стимул к общению и ориентированный на адресата, прогнозирует в нём определенный образ, ориентируясь на который он использует общий фонд знаний, выбирает тематический пласт, стилистический регистр и т.д. Бесспорно, адресант и адресат являются носителями определенных социальных статусов и ролей и взаимодействуют с ними, что находит обязательное отражение в порождаемых и принимаемых текстах.

Однако для целей нашего исследования наиболее значимыми являются отношения между актантами. М. Л. Макаров выделяет следующие степени

знакомства адресанта и адресата: 1) близкие люди; 2) хорошо знакомые люди; 3) знакомые люди; 4) поверхностно знакомые люди; 5) незнакомые, чужие люди. Он также выделяет два типа социальных отношений собеседников: симметричные и асимметричные. В случае асимметричных отношений участники отличаются антропологически: по полу, возрасту и т.д., социокультурно: по отношению в социальных институтах; профессионально: по должности или по уровню условий коммуникативного контекста [Макаров, 2003, с. 208].

Описывая схему коммуникативной ситуации, И. Бехерт фокусирует свое внимание на антропоцентрическом признаке, подчеркивая, что ядром коммуникативной ситуации всегда выступает говорящий. Данное ядро, по его мнению, включается в более крупную сферу непосредственного взаимодействия между говорящим и слушающим [Бехерт, 1982, с. 428]. Помимо непосредственных партнеров по общению – адресанта (субъекта речи), адресата (получателя / получателей), в ситуации возможно присутствие наблюдателя (того / тех, кому речь прямо не адресована). Важным в ходе коммуникации также является обстановка, канал связи (акустический или визуальный) и вербальные и невербальные средства.

Анализируя ситуацию общения, Р. К. Потапова и В. В. Потапов выделяют следующие элементы: 1) количество участников (монологи, диалоги); 2) степень спонтанности (фактор, обуславливающий необходимость разработки градации спонтанности); 3) текстовая организация (наличие предметной темы и структуры); 4) мешающие факторы (помехи, возникающие в ходе разговора) [Потапова, Потапов, 2006].

На наш взгляд, наиболее полным с точки зрения выделяемых компонентов является описание модели коммуникативной ситуации, предложенное И. Н. Борисовой, которая разграничивает объективные и субъективные признаки коммуникативной ситуации. К объективным интегрирующим признакам исследователем относятся:

– типологическая стратификация коммуникативного события, например: тип общения (официальное – неофициальное), наличие / отсутствие наблюдателей (публичность – непубличность общения);

– способ общения, в том числе контакт (непосредственный – опосредованный), форма речевого контакта (устная – письменная), языковая подсистема (кодифицированный литературный язык – разговорная речь – городское просторечие);

– организация общения: степень подготовленности коммуникативного события (запланированное – незапланированное), стратегии и тактики (стандартные – нестандартные, социально приемлемые – неприемлемые), социальная регламентация поведения (жесткий – нежесткий сценарий);

– топология и хронология коммуникативного события;

– объективные ситуативные характеристики коммуникантов, в том числе: социально-ситуативные признаки коммуникантов (количество участников коммуникации, постоянные и переменные социальные и диалогические роли, социально-статусные отношения и мотивационно-целевая ориентация коммуникантов) [Борисова, 2001, с. 50–57].

Выделяемые И. Н. Борисовой субъективные признаки коммуникантов, влияющие на варьирование их речевого поведения, являются дополнительными / факультативными и не входят в структуру коммуникативной ситуации: демографический паспорт, социально-профессиональный и культурно-речевой статус, а также оценка коммуникантом типичности ситуации и уровень коммуникативной компетенции [Там же].

Кроме перечисленного к субъективным признакам исследователями также относятся: наличие у говорящих общих знаний и представлений о мире (принадлежность к одному региону, наличие общего языка), осведомленность о теме общения, пол, возраст, классовая и профессиональная принадлежность, образование, психический склад, темперамент, умственные и речевые способности, внимание, память,

эрудиция, идеология и воспитание, физическое и психическое (эмоциональное) состояние человека, его настроение, отношение к предмету речи, отношение между говорящими (симметричность по линиям «превосходство – подчиненность», «свой – чужой») [Миронова, 1994]. Укажем, что объективные параметры являются инвариантными, в то время как субъективные выступают в качестве вариативных параметров.

Таким образом, беря за основу описания и анализа коммуникативной ситуации откровенного разговора модель, предложенную И. Н. Борисовой, мы также считаем целесообразным выделить еще несколько параметров коммуникативной ситуации: тема (публичная / частная); повторяемость речевой ситуации; темпоральный фактор (ограниченность / неограниченность по времени); взаиморасположение партнеров коммуникации (контактное / дистантное); частота смены ролей «говорящий – слушающий».

Итак, охарактеризуем прототипическую коммуникативную ситуацию откровенного разговора в бытовом межличностном общении с точки зрения вышеперечисленных параметров.

По количеству участников откровенный разговор является закрытым коммуникативным событием с ограниченным числом коммуникантов. Откровенный разговор происходит между очень близкими или хорошо знакомыми людьми. Базовой мотивационно-целевой интенцией адресанта является максимально искренний рассказ о личных переживаниях. Тема разговора – личная / интимная, касающаяся сугубо адресанта. По типу общения откровенный разговор реализуется в неофициальной обстановке и по признаку «наличие или отсутствие наблюдателей» является непубличным типом коммуникации. По способу общения откровенный разговор представляет собой непосредственный, контактный вид взаимодействия с использованием языковых средств из разговорной речи (анализу вербальных средств, используемых адресантом и адресатом, будут посвящены параграфы 3.2.1. и 3.2.2. настоящей главы). Откровенный разговор не ограничен во

времени, но не имеет тенденции к повторению. Частая мена ролей «говорящий-слушающий» для данного типа коммуникации не характерна, поскольку адресант, имея острое желание выговориться, излить душу, солирует в коммуникативном пространстве откровенного разговора. На наш взгляд, данные ключевые компоненты обуславливают специфику откровенного разговора и особенности его вербальной и невербальной организации.

Очевидно, что в реальной межличностной коммуникации откровенный разговор может реализовываться по-разному, варьируясь по ряду признаков. Приведем примеры вариативных ситуаций откровенного разговора.

1. С точки зрения интенции адресанта откровенного разговора можно выделить интенциональную (осознанную) и вынужденную откровенность.

Следует сказать, что в большинстве случаев наблюдается осознанное желание адресанта выговориться, откровенно поговорить о чем-то, реализуя потребность говорящего в искреннем, чистосердечном разговоре, раскрытии души конфидентанту:

*В голове у Карпова забродила какая-то туманная догадка, но чтобы помочь ей вызреть, нужно было найти собеседника. **Потребность выговориться** оказалась столь острой, что Олег поехал к Ире немедленно (Е. Прошкин. Эвакуация. НКРЯ);*

*Она вместе с тем была очень **откровенна**, была у нее **потребность**, чтобы кто-то сидел рядом и слушал о том, что ее волнует, но не ее подлые замыслы (Э. Герштейн. На фоне всех ревизий века. НКРЯ);*

— Целовались, — подтвердила Катерина и упала в кресло.

— Приятная процедура, — заметила Людмила. — Для этого нужен опыт.

*— Он опытный, — ответила Катерина. **Ей хотелось быть откровенной**, теперь и она могла кое-что рассказать Людмиле, они как бы стали ровней друг другу. Раньше Катерина только слушала рассказы*

Людмилы, самой ей рассказывать было нечего (В. Черных. Москва слезам не верит, www).

С другой стороны, откровенный разговор может быть вынужденным. Вынужденная откровенность может являться:

а) следствием воздействия алкоголя:

Она была пьяна в то утро, прозрачно откровенна и доверчива и рассказывала мне о своей жизни — о гимназии, о Петербурге, Флоренции, Дрездене, о довоенном Париже, о пансионе в Англии, где она училась, и о многом другом (Г. Газданов. Ночные дороги. НКРЯ);

И тут Георгий показал себя с другой стороны. Однажды, выпив лишнего (чего до свадьбы себе не позволял), он вдруг разокровенничался. Он сказал, что первая жена у него оказалась мелкой потаскушкой. Да и большинство прочих жещин не отличались строгими правилами. Но он по натуре человек семейный, как же найти жену, чтобы не ошибиться? (Е. Белкина. От любви до ненависти. НКРЯ);

б) следствием определенной стратегии адресата, стимулирующей откровенность собеседника:

За двенадцать месяцев можно еще тугриков нарыть! — Где ты их взяла? — заныла Алла. Вера сначала не хотела откровенничать, но Аллочка надела на нее, и в конце концов подруга раскололась (Д. Донцова. Доллары царя гороха. НКРЯ).

На данном этапе ограничимся лишь констатацией данной стратегии, подробнее об этом речь пойдет в 3.2.2. параграфе настоящей главы.

2. С точки зрения подготовленности откровенный разговор может быть подготовленным, давно назревшим, а может быть спонтанным, сиюминутным:

Прошлое, вся жизнь его нынче в голове трезвой так ясно поднялась. И носить в себе эту боль было горько и невозможно. А кому рассказать? Лишь этому человеку (Б. Екимов. Пастушья звезда. НКРЯ);

Я говорю вам о себе искренне и честно — сама не ожидала, что буду так откровенна (Л. Смирнова. Моя любовь, www);

— Ты поняла уже, Женька, что я болтлива? Все про себя рассказываю, никаких секретов не держу <...> Но было одно, чего я никому не рассказывала. Тебе — первой. Не знаю, почему вдруг мне захотелось... (Л. Улицкая. Второе лицо, с. 22).

3. По количеству коммуникантов. Откровенный разговор зачастую имеет место между двумя собеседниками, однако не исключается и большее число участников (например, разговор между тремя близкими подругами). Тем не менее, подчеркнем, что количество коммуникантов всегда будет ограничено.

— *Может, с Николаем поговорить?* — предложила **Антонина**. — У него много приятелей. — Но тут же засомневалась: — Нет, они все женатые.

— *Какая разница – женатый или неженатый?* — возразила **Катерина**.

— Ты что же, семью будешь разбивать?

— *Что значит разбивать? Если разбивается, значит, не семья, а если семья, то все равно не разобьешь.*

— Ну, ты не права, — заметила **Людмила**. — Мужики тоже иногда увлекаются, и тогда он ради тебя и в огонь, и в воду, и семью разобьет (В. Черных. Москва слезам не верит, www).

4. По каналу коммуникации откровенный разговор может быть устным или письменным, непосредственным (с глазу на глаз) или опосредованным (например, через телефонную связь или Интернет).

— *Поэтому вы хотите иметь такого человека по телефону. Вам не кажется, что это стыдно?* — Почему? — Потому что **по телефону откровенничать** конечно легче, но думаю, это трусливо. — Да... Наверное... Я боюсь, что та девушка, что в Концертном зале, видно, ваша

подруга, она дала ваш телефон, потому что я ей совсем не показался (Д. Гранин. Нина // «Дружба народов». НКРЯ);

Он меня любит, но что мне с того! Ведь сейчас любовь не заключается в том, чтоб кормить и одевать свою жену. Не правда ли, Боря? Вот видите, в первом же письме как я с вами разоткровенничалась (Б. Левин. Голубые конверты. НКРЯ).

5. С точки зрения достоверности откровенный разговор может быть истинным, мотивируемым внутренним искренним желанием говорящего высказаться и готовностью адресата выслушать, или ложным, обусловленным разными корыстными намерениями, в частности желанием говорящего стимулировать ответную откровенность. В данном случае можно говорить о псевдооткровенности:

И вы очень правильно подумали, — сказал мой куратор, обращаясь ко мне, — какая бездна «новых революционеров» и «демократов» на этом нажилась. — Дальше бывший председатель ВЧК разоткровенничался, а может быть, через меня попытался слить информацию на землю (С. Есин. Маркиз Астольф де Кюстин. Почта духов, или Россия в 2007 году. НКРЯ);

Разные бывают женщины в море, что греха таить: кто за легкой наживой в путь пускается, кто личную жизнь устраивает, да мало ли какие причины в море гонят! Ей вот в одной рейсе «повезло» попала напарница — с виду, вроде, душа-деваха: и простая, и случайных связей сторонится, хотя многие к ней клинья подбивали. А она хоть бы что, усмехается только: «Я уже десять лет хожу в моря, у меня на мужиков аллергия!» И Катя раскрылась перед ней, разоткровенничалась, так захотелось поделиться с кем-нибудь, а после этого — житья не стало. Как будто подменили напарницу — пошли намеки, подковырки, даже угрозы. А всего-то и нужно было этой соплавательнице — ее, Катю, запугать, чтобы молчала, потому что обнаружила и у нее тайна: приспособилась на камбузе брагу

варить, да матросам за заграничные шмотки сбывать. (О. Глушкин. Возвращение. НКРЯ).

А я ночью однажды проснулся, услышал, как он к тет-Дуне подлез, разоткровенничался, стал у нее выклянчивать хоть кого-то на ночь (А. Приставкин. Вагончик мой дальний. НКРЯ).

б. По параметру «мена ролей» откровенный разговор может представлять диалогический тип общения со сменой хода (степень дискурсивной активности участников в данном случае приблизительно одинаковая) или может служить примером преимущественно монологического типа (когда говорящего переполняет желание выговориться):

После обеда подруги мыли посуду. Тоже привычный ритуал.

Людмила, протирая посуду, спросила Катерину:

— А ты чего никогда не пригласишь Петрова на дачу?

— Хотелось бы на него посмотреть, — добавила Антонина

— Смотреть особенно не на что, — заметила Людмила, — но не дурак и веселый.

— Нет больше Петрова, — призналась Катерина.

— Может, и правильно, — согласилась Людмила. — Иногда мужика надо поддерживать на расстоянии, чтобы больше ценил.

—Может, ты слишком требовательна к мужикам? — предположила Антонина. — А ты просто влюбись, и все! (В. Черных. Москва слезам не верит, www);

Он выплеснул всё это разом, в холодном ожесточении, почти в горячке, боясь остановиться, упустить хоть полсекунды, потому что если упустил бы её, остыл, то больше ничего и не сказал бы. А сейчас он говорил и говорил и не мог остановиться. Ему не только это хотелось рассказать, ему хотелось ещё и дальше рассказывать. Рассказывать о себе и о своей нелепой, смешной жизни, про то, где он родился, как и на кого учился, как его неудачно в двадцать один год женили, и про всё остальное

тоже рассказать — про отца с матерью, про старшую сестру, про её мужа — крупного военного, как они его любят, о нём хлопочут, посылают ему посылки и бандероли, а ему ничего не надо, только бы его оставили в покое, только бы не трогали! (Ю. Домбровский. Факультет ненужных вещей. НКРЯ).

7. С точки зрения степени знакомства коммуникантов откровенный разговор может происходить как между близкими людьми, так и между едва знакомыми (как в случае «эффекта случайного попутчика»).

С мамой она была очень откровенна, рассказывала о своих увлечениях (А. Терехов. Каменный мост. НКРЯ);

Вряд ли Роман Борисович видел ее четко, русоволосую девушку в белом халате, немного подавленную роскошью обстановки. Ему было все равно, кто сидит за столом, лишь бы выговориться, излить наболевшее, рассказать кому угодно, и лучше всего случайному встречному, которого больше не увидишь (В. Валеева. Скорая помощь. НКРЯ);

Единственно, кому он подробно написал о своем несчастье и о невеселых своих думах, была девушка с метеостанции. Они почти не были знакомы, и поэтому с ней легко было разговаривать (Б. Полевой. Повесть о настоящем человеке, с. 118);

Впрочем, она же потому со мной и разоткровенничалась, что я не имею к ее жизни никакого отношения. Как с врачом... или, если угодно, с исповедником... Только без раскаяния и отпущения... — подумал он с какой-то странной тревогой (В. Белоусова. Жил на свете рыцарь бедный. НКРЯ).

При описании коммуникативной ситуации откровенного разговора вариативными также являются возрастные, гендерные, социально-статусные признаки говорящих. В частности, можно анализировать ситуацию откровенного разговора с точки зрения гендерной специфики. Существует точка зрения, что мужчины под откровенностью чаще всего понимают прямолинейность, а женщины более откровенны, т.е. способны к откровенному разговору.

Однако данные вариативные признаки не оказывают решающего влияния на возможность возникновения и реализации откровенного разговора. Главным для ситуации откровенного разговора является установление доверительных отношений между коммуникантами.

Таким образом, основными инвариантными признаками коммуникативной ситуации откровенного разговора являются контактный вид взаимодействия между близкими людьми, доверительный характер общения, неофициальная обстановка, непубличный тип взаимодействия, тематика разговора – информация частного характера. Специфика варьирования анализируемой ситуации обусловлена следующими признаками: подготовленность, интенция адресанта, степень достоверности, канал коммуникации, мена ролей, что позволяет выделить коммуникативные ситуации подготовленной и спонтанной, осознанной и вынужденной, истинной и ложной откровенности, непосредственного или опосредованного откровенного разговора с диалогическим или монологическим типом общения.

Определяя место в системе коммуникации для такого понятия, как речевой жанр, И. Н. Борисова считает, что всякое речевое событие может быть реализовано в одном или нескольких речевых жанрах [Борисова, 2001, с. 40–42]. Наличие более одного речевого жанра для реализации непосредственно речевого компонента того или иного речевого события обусловлено прежде всего его сложностью и позволяет говорить о наличии особых форм коммуникативного взаимодействия, в которых реализуются речевые жанры разных типов.

Одним из вариантов реализации доверительных межличностных отношений в бытовом дискурсе наряду с откровенным разговором является разговор по душам. Данный жанр детально проанализирован В. В. Дементьевым [Дементьев, 2006, 2010], который считает его одним из национально-специфичных жанров гармонического фатического общения,

характерным исключительно для русского коммуникативного поведения. Вкратце перечислим те выводы, к которым пришел автор.

В. В. Дементьев считает, что в отличие от схожих жанров, имеющих в других лингвокультурах, например, от англоязычного *small talk*, русский разговор по душам отнюдь не праздный разговор, а «разговор о самом главном», в ходе которого собеседники раскрывают свои жизненные позиции и ценности. При этом лексема 'душа' входит не только в название коммуникативного жанра, но и в стратегии, сопряженной с ним (излить душу), а также фразеологизмов и идиом: *душа в душу, по душам, читать в душе, с открытой душой, душа нараспашку, войти в душу, влезть в душу, без мыла в душу лезть, открывать душу, выкладывать душу, изливать душу, распахивать душу и не слышать души, закрывать душу на замок.*

Нельзя не согласиться с автором, что в русской лингвокультуре момент открытия души сопряжен с кульминацией общения и является одним из важных показателей гармоничного общения. Это главным образом обусловлено отношением носителей русской лингвокультуры к правде. Следует заметить, что многие лингвисты, философы, психологи в своих работах как основное качество русского национального характера отмечают его эмоциональность, которая априори предполагает естественность, и, следовательно, искренность, откровенность. В этой связи можно заметить, что открытое выражение своего мнения и чувств представляет одну из ценностей русской лингвокультуры и стоит в одном ряду с искренностью. Вспомним еще раз, что А. Вежбицкая указывает на особую связь искренности и правды с душой, характерную для русской лингвокультуры [Вежбицкая, 2002]. Именно поэтому, по мнению В. В. Дементьева, разговор по душам не может быть заранее подготовлен или спланирован и приравнивается к некоему чуду, которое не может быть проконтролировано и происходит с человеком внезапно, позволяя ему раскрыться [Дементьев, 2010].

На наш взгляд, общими интегральными характеристиками разговора по душам и откровенного разговора являются эмоциональная маркированность и настроенность адресата на понимание собеседника и особый тип личности адресанта, способный к самораскрытию, поскольку в данных видах коммуникативного взаимодействия не может участвовать человек «закрытый, застегнутый на все пуговицы» [Дементьев, 2006]. На значимость Другого в откровенном разговоре указывают многие исследователи: «Когда русские до конца раскрывают душу, они ищут себе **брата по духу**, а не **просто собеседника**. Им нужен кто-то, кому они могли бы излить душу, с кем можно было бы разделить горе, кому можно было поведать о своих семейных трудностях» (*выделено нами – М. Н.*) [Смит. Цит. по: Владимирова, 2007, с. 64].

Несмотря на близость разговора по душам и откровенного разговора, с точки зрения тематики, содержательно разговор по душам, на наш взгляд, шире. Думается, что спектр тем, входящий в разговор по душам, может варьироваться от простейших бытовых до самых значимых, включающих обсуждение жизненных принципов, позиций и ценностей. Кроме того, обсуждаемая тема должна быть важна для обоих собеседников независимо от предмета разговора.

Будет морозная зима. И я хочу поговорить с вами по душам. Он говорил о том, как много надо перенести, преодолеть, чтобы в кратчайший срок выполнить ответственное задание — построить завод (В. Кетлинская. Мужество. НКРЯ).

Из приведенного примера и дальнейшего диалога видно, что предметом разговора по душам являются сугубо деловые, не касающиеся частных вопросов, темы, обсуждаются вопросы государственного уровня.

В. В. Дементьев предлагает использовать методику выделения и описания ключевых фраз, выражающих семантику и прагматику речевого жанра, для выявления формальных показателей жанра «разговор по душам». В частности, одну из ключевых идей русского разговора по душам (и

мужского, и женского) выражает фраза *Что же на душе так хреново / погано / паршиво?*, имеющая вопросительные и невопросительные варианты: *Что-то на душе хреново; На душе очень хреново — что делать?* [Дементьев, 2011].

Как показал И. А. Стернин, для русской ментальности характерен «коммуникативный пессимизм» [Стернин, 2003], который заключается в склонности носителей русской лингвокультуры делиться проблемами, «плакаться в жилетку», в итоге получая облегчение, удовольствие, релаксацию. Именно поэтому можно говорить о катартической природе и разговора по душам, и откровенного разговора.

Результаты наших рассуждений, нацеленных на выделение дифференциальных признаков откровенного разговора и разговора по душам, представим в таблице № 2.

Таблица № 2.

**Сравнительный анализ откровенного разговора и
разговора по душам**

<i>№№</i>	<i>Признаки</i>	<i>Откровенный разговор</i>	<i>Разговор по душам</i>
<i>интегральные признаки</i>			
1.	Личностно значимый характер сообщаемого	+	+
2.	Значимость Другого	+	+
3.	Эмоциональная маркированность общения	+	+
4.	Особый тип личности адресанта, способный к самораскрытию	+	+
<i>дифференциальные признаки</i>			
5.	Подготовленность, спланированность	+ / –	–
6.	Степень искренности	+ / –	+
7.	Национально-специфический характер	–	+
8.	Тематика общения	<i>Сокровенные тайны, личностная тематика</i>	<i>Проблемы бытовые, государственные, жизненные принципы, ценности</i>

С точки зрения тематики общения, на наш взгляд, разговор по душам шире, откровенный разговор и разговор по душам находится в отношении включения, по другим признакам данные виды доверительного общения находятся в отношении пересечения. Думается, что возможно выделение и других дифференциальных признаков: для разговора по душам скорее характерна взаимная активность в раскрытии души друг другу, возможность обмена значимой для коммуникантов информацией, для откровенного разговора в большей степени характерна однонаправленность, важным является возможность адресанта выговориться, раскрыть душу, не требующая ответных действий со стороны адресата.

Поскольку ядром коммуникативной ситуации являются ее участники – доверитель и конфидент – далее рассмотрим ситуацию откровенного разговора с двух позиций – с точки зрения говорящего (доверителя) и слушающего (конфиданта).

3.2. Специфика коммуникативного поведения участников откровенного разговора

3.2.1. Коммуникативное поведение доверителя

В данной части исследования рассмотрим специфику ролевой структуры откровенного разговора. Подчеркнем, что откровенный разговор в рамках доверительного общения характеризуется постоянством ролей его участников, другими словами, на протяжении всей ситуации общения роли доверителя и конфидента, как правило, неизменны: адресант инициирует откровенный разговор, раскрывает душу, вверяет личностно значимую информацию, а адресат – терпеливо выслушивает. Их роли имеют определенное коммуникативное воплощение. Начнем с рассмотрения одной из базовых ролей – дискурсивной роли доверителя. Очевидно, что она

заключается в том, чтобы, как минимум, выговориться, поделиться наболевшим и излить душу, освободиться от существующего психоэмоционального напряжения и восстановить душевное равновесие и, как максимум, получить совет или поддержку. Данный факт обуславливает то, что речь адресанта более эксплицитна, в ходе общения именно доверителю принадлежит бóльшая часть временного коммуникативного пространства.

*Изредка он прислушивался к шуму на улице и в доме, как бы ожидая кого-то... Действительно, он нетерпеливо ждал с часу на час приятеля Квашина, за которым послал Копчика. Зачем он звал приятеля, он сам не знал. Казалось просто затем, чтобы **поговорить откровенно, душу отвести и, пожалуй, посоветоваться**. Наконец, раздались шаги в соседней комнате. Шумский привстал навстречу... (Е. Салиас. Аракчеевский сынок. НКРЯ).*

Для того чтобы инициировать или перейти к откровенному разговору, доверитель использует различные коммуникативные (вербальные и невербальные) средства.

*— Надо обязательно съесть сладкого, а то расставание будет горьким, – серьезно пояснил он. Мне тоже не хотелось, чтобы от моей поездки в Пермь остался хоть какой-нибудь нехороший привкус. А сейчас он определенно был: такие славные, добрые люди, так обо мне заботились, а ведь я их, как ни крути, обманула. **И дабы снять с души грех, я, почему-то понизив голос, призналась:** — Марина, вся эта история с портретом... Там на самом деле не совсем все так. То есть ничего плохого, но это не художнику, а мне понадобилось выяснить, кто та женщина на портрете. (А. Ткачева. Приворот. НКРЯ).*

В качестве вступления / приглашения к разговору доверитель использует различные **инициирующие конструкции**, позволяющие ему облегчить начало разговора.

Они могут быть утвердительными, выражающими интенцию доверителя открыться, либо вопросительными, направленными на прояснение степени готовности потенциального конфиденанта выслушать и выражающиеся речевым актом вопроса (*могу я поговорить с тобой / с вами с глазу на глаз / наедине?* и т.д.).

Послушай! Я хочу поговорить с тобой откровенно. Мы давно не говорили откровенно — вот в чем беда... (А. Вампилов. Утиная охота. НКРЯ);

Однажды вечером, в конце лета, Лора сказала: «Витька, на два слова...» Они спустились с крыльца на дорожку и, пока были в квадрате света, падавшего с веранды, шли молча, а как только вошли в тень, под липы, Лора, неуверенно засмеявшись, сказала: «Вить, я хочу поговорить о Лене, можно?» (Ю. Трифонов. Обмен. НКРЯ);

— Мне надо поговорить под большим секретом, — понизив голос, сказала младшая. — В нашей семье все болтуны, даже Володя, а у меня будет ребенок. Выпалив это девичьей скороговоркой, дочь замолчала, и наступила тишина, поскольку генерал молчал тоже. Вообще-то он соображал достаточно быстро, но в предложенной ситуации растерялся бы и самый сообразительный человек (Б. Васильев. Дом, который построил Дед. НКРЯ);

— Могу ли я быть с вами совершенно откровенна? (Н. Шпанов. Личное счастье Нила Кручинина. НКРЯ);

— Можно я буду с вами откровенна, как с родной мамой? (Ю. Герман. Дорогой мой человек. НКРЯ).

Следует заметить, что приглашение к разговору со стороны доверителя нередко сопровождается различными дополнительными маркерами, указывающими на характер разговора, интимно-личностный уровень общения. В частности, в качестве приглашения к откровенному разговору выступает **предложение уединиться** (*Давай отойдем в сторону. Мне надо поговорить с тобой откровенно*):

Пройдем в комнату. Мне надо поговорить с тобой. Он рассказал матери все: и о своих школьных делах, о которых до сих пор не говорил с ней, и о побеге с завода, и о разбитых бутылках, и даже о тех тридцати пяти миллионах, которые он остался должен букинисту. В довершение всего он выложил перед ней записку заведующей. Александра Сергеевна выслушала его, прочла записку, в голосе ее задрожали слезы (А. Пантелеев. Ленька Пантелеев. НКРЯ).

Поскольку одной из главных черт откровенного разговора является его приватность, обособленность данной пары участников от других, для будущего доверителя важно найти такое место, где можно было бы уединиться, и где бы никто, кроме конфиденанта, не услышал бы озвученное:

— *Здравствуй, Александр Николаевич... Где бы нам поговорить откровенно?* (П. Краснов. От Двуглавого Орла к красному знамени. НКРЯ);

Александров не отходил от Оленьки, упрямо и ревниво ловя минуты, когда она освобождалась от очередного танцора. Он без ума был влюблен в нее и сам удивлялся, почему не замечал раньше, как глубоко и велико это чувство. — Оленька, — сказал он. — Мне надо поговорить с вами по очень, по чрезвычайно нужному делу. Пойдемте вон в ту маленькую гостиную. На одну минутку. — А разве нельзя сказать здесь? (А. Куприн. Юнкера. НКРЯ).

Приглашение к разговору нередко сопровождается **объяснением мотивов выбора конфиденанта** (*Я хочу поговорить с тобой откровенно как с человеком, которому доверяю*).

Определившись с тем, кто станет конфиденантом, доверителю иногда важно объяснить свой выбор. Тем самым, он дает понять конфиденанту, что он не случайный человек, а избранный и заслуживающий своими личными качествами того, чтобы ему довериться / открыться. Такая своего рода похвала может стимулировать сочувствие адресата, его готовность выслушать:

— *Я, Эраст Лукич, хочу поговорить с вами откровенно как с человеком, скажу, высокоинтеллигентным, мнение которого для меня очень ценно...* (М. Горький. Мужик. НКРЯ).

В следующем примере откровенному разговору предшествует не только объяснение мотивов выбора конфиданта (симпатия), но и просьба о неразглашении информации:

Слушай меня внимательно. Только поклянись, поклянись, что никогда никому ни слова, ни полслова! Клянешься? Ладно, я тебе и без клятвы верю, чем-то ты мне симпатичен, хотя и не пьешь. Снимали мы, стало быть, здесь, недалеко, под Судаком, километрах в десяти-двенадцати, в ущелье, возле моря... (Ю. Медведев. Чертова дюжина «оскаров» // «Техника — молодежи». НКРЯ).

Иногда доверитель может находиться в ситуации, когда выбор потенциального конфиданта осуществляется на интуитивном уровне, без каких-либо известных фактов, подкрепляющих догадки доверителя о надежности адресата. Зачастую в таких случаях существует сиюминутная необходимость выговориться или поделиться имеющейся информацией.

— *Мне действительно что-то подсказывает, что я могу вам доверять! Это во-первых. А во-вторых, у меня и выхода другого нет. — Он помолчал немного, набираясь сил, а может, взвешивая, прав ли он, принимая такое решение, потом продолжал ...* (В. Доценко. Тридцатого уничтожить! НКРЯ).

Очень часто доверителю нелегко начать откровенный разговор, он испытывает определенные трудности самораскрытия. Это решение не всегда дается ему просто. Поэтому нередко откровенному разговору предшествует **описание чувств**, которые при этом испытывает доверитель, что он переживает в данный момент (*Я очень волнуюсь... Хочу поговорить с Вами о ...*). В текстах художественной литературы этот монолог подкреплен описанием невербальных средств и/или авторским описанием психофизиологического состояния говорящего:

— *Вы простите меня, я несколько взволнован. Действительно, я никогда не видел Крылосова в таком подавленном состоянии. На лице его проступили густые красные пятна, пальцы дрожали. — Я хочу поговорить с вами о Екатерине Алексеевне, о Кате. Вы даже не можете себе представить, что она для меня значит. После смерти жены ближе Кати у меня никого нет на свете. Девочка осталась у меня на руках совсем крошкой* (М. Шишкин. Всех ожидает одна ночь. НКРЯ);

Подождите... Ох, как мне тяжело говорить... В груди что-то мешает... Задыхаюсь...

Она немного отдохнула.

— *Так вот я и очутилась на воле. Но я не знала, куда мне деться - ни денег, ни надежных знакомых ... Что, думаю, делать? Наконец нахожу одну знакомую, на которую можно положиться. Женщина бедная и с детьми. Приютилась у нее ...* (А. Новиков-Прибой. По-темному. НКРЯ);

В эту квартиру, где они провели свои последние часы, до сих пор не ступала нога журналиста. Но... уже прошло пять лет с того ужасного августовского дня, и я подумал, что могу вам ее показать. Пожалуйста, проходите и заранее простите, если я буду не слишком хорошим рассказчиком. Мне тяжело говорить. Только прошу ничего не трогать. Эту квартиру я решил сохранить в том виде, в каком они оставили ее вечером 31 августа. Даже я с тех пор не прикасался к этим вещам. (Ю. Пешкова. Пирамида Дианы. НКРЯ).

Наиболее частотным при инициации откровенности является приглашение к разговору с помощью **речевого акта просьбы** (*Выслушай меня! Можешь ты выслушать меня?*), который позволяет доверителю открыто заявить о своем желании выговориться и побудить потенциального конфиденанта к тому, чтобы тот его выслушал.

— *Аркаш, у тебя есть полчаса? Хотя что я говорю? Ты выслушай меня, вот и все! Такое узнаешь... Возьми сигарету и держись покрепче. И никому ни слова!* (Е. Прошкин. Эвакуация. НКРЯ).

Как видно из примера, целью доверителя является сугубо желание выговориться, освободиться от психологически давящего груза, просьба выслушать подкрепляется просьбой о неразглашении услышанного.

Речевой акт просьбы о помощи, необходимость в получении совета эксплицируется в следующих примерах:

— *Тогда зачем ко мне за советом приехала? Садчикова сникла и обхватила голову руками: — Эллочка, что делать? Подскажи, научи! Только на тебя вся надежда. — Так что там с «правым» показом? — Мне сказали, что если я вложу деньги в это мероприятие, то все мгновенно окупится...* (Т. Моспан. Подиум. НКРЯ);

Проснуться бы в ясное, тихое утро и почувствовать, что жить ты начал снова, что все прошлое забыто, рассеялось, как дым. (Плачет) Начать новую жизнь... Подскажи мне, как начать... с чего начать... Астров (с досадой). Э, ну тебя! (А. Чехов. Дядя Ваня. НКРЯ);

Во-первых, девочка приболела, в садик не ходит, дома сидит, а во-вторых, ученики потоком идут, мне уроки не отменить. Очевидно, на моем лице отразились какие-то колебания, потому что Елена Тимофеевна применила иную тактику. Большие карие глаза ее наполнились слезами. — Помоги мне, — прошептала она, — я измучилась вся. Если скажут, что с трупа курточку сняли, поплачу и успокоюсь. Сил больше нет никаких! Да уж, лучше ужасный конец, чем ужас без конца (Д. Донцова. Микстура от косоглазия. НКРЯ).

Как отмечалось ранее, откровенный разговор характерен для бытового дискурса, а, следовательно, ему свойственны конструкции, типичные для **неформальной сферы общения** и разговорной речи. В анализируемых примерах доминирует **простой синтаксис**, часто встречаются **эллиптические предложения, разговорная лексика и фразеология**:

Катерина открыла коньяк, они с Изабеллой выпили.

— Министр звонил, — сообщила Изабелла.

— Мне показалось, что он хотел бы с тобой встретиться, — сказала Катерина.

— А мы встретились. **Пообедали в ресторане.** Но это все в прошлом. А что у тебя? С Петровым не помирилась?

— **Нет.**

— Людмила звонила, рассказывала, что у тебя кто-то появился.

— **Появился и исчез.**

— Не упускай! Тебе же на следующий год тридцать девять. **А сорок лет — бабе век.** Это народная мудрость.

— **Ну а в сорок пять — баба ягодка опять.**

— Это утешение для слабых. Я давно заметила: русские пословицы в основном предупреждающе беспощадные, но есть и для утешения.

— Какие?

— «Семь бед — один ответ» — это утешительная, а «жене спускать — добра не видать» — это предупредительная. «Хоть бы в щеку бил, да щегол был» — это утешительная. Я об этом когда-то даже диссертацию хотела писать. Если сама виновата — в ногах валяйся, проси прощения. Мужики отходчивы.

— Попробую, — сказала Катерина и подумала, что она и попробовала бы, да не знает как (В. Черных. Москва слезам не верит, www).

Маркерами бытового, разговорного общения, как известно, являются **стилистически сниженная лексика, просторечие, сленг** и др., что может быть свойственно и для откровенного разговора:

Внезапное доверие разросло до того, что к вечеру, прогуливаясь по перрону большой узловой станции с девушкой в мужском пальто, великий комбинатор подвел ее почти к самому выходному семафору и здесь, неожиданно для себя, излил ей свою душу в довольно пошлых выражениях. (И. Ильф, Е. Петров. Золотой теленок, с. 622);

— Я ничего не ждала. Все некогда было. Сначала училась, потом по должностям шла. На их освоение время требовалось. А на любовь нужно иметь свободное время.

— Не так уж и много надо времени, — возразила Изабелла и почти шепотом сказала: — У меня любовник появился. Молодой, жадный, из меня деньги тянет. Я ему водку покупаю, обед готовлю. **Он приходит, выпивает, обед съедает и трахает меня, даже не снимая ботинок.**

— Зачем тебе это надо?

— Затем, что у меня этого уже скоро не будет, даже за деньги. Мне скоро шестьдесят.

— **Еще не вечер,** — возразила Катерина. — Я недавно была в клубе знакомств — называется «Кому за тридцать».

— Расскажи! Женщины моего возраста есть?

— Немного, — честно ответила Катерина.

— Вот видишь, — Изабелла грустно улыбнулась. — У меня все кончается. Не упусти ты своего.

— Но это не самое главное, — возразила Катерина. — Есть работа, друзья, дети.

— Но у меня и этого нет, — вздохнула Изабелла. — Ни работы, ни детей. Я всегда была только женщиной. А теперь и это заканчивается (В. Черных. Москва слезам не верит, www).

Приведем типичный пример откровенного диалога, участники которого используют **сниженную лексику, сленг, эмотивную лексику**, кроме того, доверитель, прежде чем раскрыть личностно значимую информацию (о своей нетрадиционной ориентации), обосновывает свой выбор конфиданта — предыдущий опыт общения, доказавший, что адресат умеет хранить информацию:

— Привет!

— Привет!

— Можно присоединиться?

— Пожалуйста, присоединяйся.

— Спасибо. Тебя Денис зовут?

— Да.

— А мне Паша все рассказал.

— Что все?

— Ну, что ты меня отцу **не сдал**. Ну я по поводу того случая в баре.

Спасибо тебе большое.

— Да не за что. Расту большая и здоровая.

— Да, ладно. Не прибедняйся, есть за что. Денис, скажи, пожалуйста, а это правда, что отец тебя за мной следит приставил?

— Было дело.

— И что, даже не сказал кто я на самом деле?

— Нет, не сказал. Ну, теперь какая разница.

— Да, вообще-то никакой. Просто, как-то... Ладно. Если учесть, что я тогда **напилась как черт**. Если б ты у меня ключи от мотоцикла тогда бы не забрал, вообще-то, по большому счету, ты мне жизнь спас. Спасибо тебе.

— Да всегда пожалуйста. Только никто не ценит.

— Ну, почему же. Я ценю. Я вообще думала, что **настоящих мужиков** уже не осталось, одни **инфантилы и альфонсы**. Или, как папа говорит, **громилы тупоголовые**. Вообще-то ты меня **приятно удивил**.

— Послушай...

— Что?

— У меня такое ощущение, что ты меня **клеишь**.

— Ты что с ума сошел ... Нет, просто, мне показалось, что **ты умеешь хранить секреты и что ты можешь быть очень хорошим другом**. У меня, к сожалению, давно не было хороших друзей.

— Я тебе сразу хочу сказать, во-первых, у меня есть девушка, во-вторых...

— Ну и что... У меня тоже...

— *Что у тебя тоже?*

— *У меня тоже есть девушка. Я надеюсь, это не помешает нашей с тобой дружбе. И **трепать** об этом, я надеюсь, тоже никому не будешь* (к/ф «Глухарь», 3 сезон, 26 серия).

Необходимо заметить, что для ситуации откровенного разговора, помимо определенной свободы выбора норм, неформальной лексики, характерна эмоциональная тональность общения, что отражается в авторском описании эмоционального состояния говорящего. При этом то описание, которое предлагает читателю автор, помогает понять и почувствовать эмоциональный настрой разговора:

*Он **выплеснул** всё это разом, в **холодном ожесточении**, почти в горячке, боясь остановиться, упустить хоть полсекунды, потому что если упустил бы её, остыл, то больше ничего и не сказал бы. А сейчас он **говорил и говорил и не мог остановиться**. Ему не только это хотелось рассказать, ему хотелось ещё и дальше рассказывать. Рассказывать о себе и о своей нелепой, смешной жизни, про то, где он родился, как и на кого учился, как его неудачно в двадцать один год женили, про всё остальное тоже рассказать – про отца с матерью, про старшую сестру, про её мужа – крупного военного, как они его любят, о нём хлопчут, посылают ему посылки и бандероли, а ему ничего надо, бы его оставили в покое, только бы не трогали!* (Ю. Домбровский. Факультет ненужных вещей. НКРЯ);

Беседа была короче, сбивчивей, бестолковей, чем он ожидал. Но именно в этой сбивчивости и внешней бестолковости беседы было то настоящее, что взволновало Андрея. Морозов не сказал ничего конкретного о стройке. Он просто излил перед ними то, что чувствовал сам, – любовь к необжитому краю, тревогу, мечты, страстное желание, чтобы осели, притерлись, загорелись энтузиазмом люди... (В. Кетлинская. Мужество. НКРЯ).

Помимо вербальных средств, используемых доверителем в откровенном разговоре, можно в отдельную группу выделить и

невербальные средства, более точно передающие эмоциональное состояние доверителя, его интенции. Попутно отметим, что в большинстве случаев невербальные средства предстают наряду с вербальными, в основном, аккомпанируют им. Тем не менее выделим следующие невербальные средства коммуникации, наиболее частотно используемые доверителем.

Прежде всего, отметим **просодические средства**, наиболее частотным среди которых является – понижение голоса.

Очевидно, что понижение голоса вплоть до разговора шепотом – это один из самых распространенных невербальных маркеров приватности. Он показывает, что сообщаемая информация предназначена не для всех, а лишь для конфиденанта. В данном случае просодические компоненты коммуникации имплицитно маркируют сокращение дистанции общения:

— *Мне надо поговорить под большим секретом, — понизив голос, сказала младшая. В нашей семье все болтуны, даже Володя, а у меня будет ребенок. Выпалив это девичьей скороговоркой, дочь замолчала, и наступила тишина, поскольку генерал молчал тоже. Вообще-то он соображал достаточно быстро, но в предложенной ситуации растерялся бы и самый сообразительный человек (Б. Васильев. Дом, который построил Дед. НКРЯ);*

— *Камча была? Иуда наморщил лоб, вспоминая, а была ли камча при князе. — Ко мне, знаешь, кто приезжал недавно? — понизив голос до доверительного шепота, продолжал Мустафа. — Чингисхан! (Д. Маркиш. Стать Лютовым. Вольные фантазии из жизни писателя Исаака Бабеля. НКРЯ);*

Прядов сообщил Валерии, понизив голос, словно боялся, что его услышат: — Акционерное общество «Газета «Московские известия» уже практически было зарегистрировано, даже все документы выписаны. Но когда прошлое собрание акционеров сорвалось, Ранин распорядился приостановить регистрацию, даже принципиальность изобразил: мол, у них, то есть у нас, еще собрание акционеров не прошло, а они уже документы

засылают... Но все подготовлено, все «бумажки» оформлены, пройдет собрание — на них проставят даты и номера (Л. Корнешов. Газета. НКРЯ).

Жестовые средства коммуникации, движения тела, мимические компоненты также часто используются доверителем.

Движения человеческого тела также могут являться маркерами частного разговора. В следующем примере героиня оглядывается через плечо явно для того, чтобы убедиться в том, что рядом никого нет или, по крайней мере, тех, кто не должен знать о сказанном. В этом примере маркерами откровенного разговора являются также мимические компоненты (полуулыбка, взгляд) и просодические компоненты (понижение голоса, паузация):

*Ее лицо выражало таинственность и значительность. «Я знаю что-то, чего ты не знаешь», — говорили её **сжатые в полуулыбку губы и убегающий взгляд раскосых глаз**. Она всегда узнавала первой все новости, и Борис понимал, что подседа к нему она не напрасно. И точно — **оглянувшись через плечо и понизив голос**, она быстро заговорила: — Вчера Уинстон звонил декану, речь шла о тебе, я случайно слышала. — Все ее сведения всегда приходили к ней случайным путем. Она сделала **паузу**, наслаждаясь значительностью своей персоны (В. Матлин. Относительное и абсолютное. НКРЯ);*

*Не просидев с друзьями и трех минут, Ян Тушинский встал. Как раз в этот момент объявили, что перерыв окончен и надо пройти в зал заседаний. Все двинулись. Ян на этот раз **приобнял** Ваксона. «Слушай, Вакс, мне надо тебе кое-что сказать. Зайдем в туалет» (В. Аксенов. Таинственная страсть. НКРЯ).*

Проксемические компоненты играют не менее значимую роль в коммуникативном поведении доверителя в откровенном разговоре. Доверительное откровенное общение, как мы уже упоминали, характеризуется частностью, общением на близкой дистанции, что выражается в определенном пространственном расположении

коммуникантов, в сокращении дистанции между ними, которое способствует созданию более интимной обстановки, располагающей собеседников к откровенному разговору:

Тогда Василько сказал, чтобы слуга вышел вон, а сам сел поближе и зашептал: «Слышал я другое. Будто бы Давид хочет меня выдать польскому королю. Я ему в молодости немало вреда причинил, и он на меня зубы точит. Я знаю, Давид еще не насытился моей кровью» (А. Ладинский. Последний путь Владимира Мономаха. НКРЯ).

Приведем пример из отрывка художественного фильма, в котором разговор происходит между парнем и девушкой – коллегами по изготовлению неких кулинарных продуктов. Видя нервное поведение девушки, парень:

— *Тома / Тома / Тома / Тома! / Тихо/ Просто я вижу / дело не в лавандовой отдушке и не в хлебе / Что у тебя случилось?*

Он отводит ее в сторону подальше от остальных сотрудников, опирается вытянутой левой рукой на стену, он спиной отгораживает ее от остальных, стоит вполоборота к девушке на дистанции не более 0,5 метра. Поза с вытянутой рукой выступают маркерами отгороженности от других, уединенности:

— *Что? / Что-то личное? / Что мужик?*

— *Он женатый / Он поссорился с женой и пришел ко мне / Представляешь? / Попросил меня / чтобы я помирила его с женой / Он меня / Как он не понимает? / Я не понимаю*

— *Что вот этот?/ вот этот / который приходит к тебе что ли ?/ Как его там? / Я не знаю / Лева? / Он женат?*

— *Причем тут Лева? / Лева хороший / Лева добрый / И он меня любит / Я думала / что я с ним забуду этого гада / но я не могу / Я только Лева голову морочу / Я не могу ...*

— *Так ты не любишь Маевского? / Но знаешь / ты была права / Клин клином вышибают / А я знаю как тебе помочь ... (к/ф «Тридцатилетние». 27 серия).*

Создание более благоприятной обстановки для откровенного разговора может осуществляться с помощью буквального отделения собеседников от посторонних. В этом случае различные предметы, с помощью которых говорящий пытается отгородиться от окружающих, помогают выполнять функцию приватности и уединенности:

Сахаров, как уже говорилось, дважды отказался от искушения покинуть ФИАН ради атомного проекта. В 1948 году проект сам пришел в ФИАН, и для Сахарова это выглядело так: Игорь Евгеньевич Тамм с таинственным видом попросил остаться после семинара меня и другого своего ученика, Семена Захаровича Беленького. Он плотно закрыл дверь и сделал ошеломившее нас сообщение (Г. Горелик. Андрей Сахаров. Наука и свобода. НКРЯ);

*— В малую трапезную никого не пускать. Обождешь за дверью. Закира ушла. Неждана провела Первушу в личную трапезную, **плотно прикрыла дверь**. — Садись и ешь. Расскажешь, когда утолишь первый голод. Первуша ел быстро, но не жадно, помогая себе своим охотничьим ножом (Б. Васильев. Вещий Олег. НКРЯ);*

— Слушайте: я уже два года... — начала Ева, но, быстро взглянув на нее, Моргиана перебила, указывая отдаленную дверь:

— Там сядем и поговорим.

*Это была одна из тех лишних комнат, какие иногда образуются в большом доме из-за ошибки в плане: маленькая, с окном на проход и не имеющая никакого назначения; там стояла лишь случайная мебель. Когда женщины зашли в эту комнату, **Ева прикрыла дверь**.*

— Моргиана! Вы должны быть от нее эти дни вдали. Я скажу, далее, еще более неприятные для вас вещи, и вы можете ненавидеть меня, сколько хотите, но во мне говорят сильные подозрения, что отношения ваши с сестрой мучительны, тяжелы (А. Грин. Джесси и Моргиана. НКРЯ).

Анализируя коммуникативные средства, используемые доверителем в откровенном разговоре, мы обратили внимание, что в реальной

коммуникативной интеракции присутствует целый комплекс вербальных и невербальных средств, взаимодополняющих друг друга. Так, например, в следующих примерах мы можем наблюдать совокупность вербальных и невербальных средств, используемых в коммуникативном поведении доверителя:

— *Могу я поговорить с вами полчаса наедине? В тоне его голоса и во всей сутуловатой, худой фигуре было что-то таинственное и тревожное. Он сел на стул так осторожно, точно боялся, что мебель не сдержит его длинных и острых костей — Вы можете опустить штору на окне?* (М. Горький. Мои интервью. НКРЯ);

В общем, интересная женщина. — Ну и что? — Катя была заинтригована. Она прикрыла дверь и под села ко мне ближе. — Да ничего. Один раз она нам фильм показывала... Понимаешь, такой учебный фильм про всякие физические явления (К. Шахназаров. Курьер. НКРЯ).

Рассмотрим еще один пример откровенного диалогического общения. Разговор между Денисом и Катей происходит в ресторане за отдельным столиком, который находится в стороне от других посетителей. Это позволяет собеседникам уединиться даже в публичном месте и оказаться в более интимной обстановке.

— *Давай закажи себе что-нибудь вкусненькое и экзотичное. Только на цену не смотри, пожалуйста, ладно? Я сегодня угощаю — главное условие.*

— *Я...*

— *Которое не обсуждается. Все. Так...*

— *Не люблю быть кому-то должным.*

— *Ты знаешь, я тоже. Просто пригласила я тебя, обсуждать будем мою проблему. Так что... Должок у меня перед тобой. Денис, я тебя прошу, ну не ставь ты меня в неловкое положение. Ну, пожалуйста.*

— *Ладно.*

— *Спасибо.*

— Придется заказать какую-нибудь дорогостоящую экзотическую гадость и весь вечер с видом гурмана давиться ею.

— Ну почему же. Здесь все очень даже вкусно.

— Да?

— Угу...

— Ну, посмотрим... А что у вас подороже?

— **Денис, скажи, пожалуйста, если я тебе сейчас кое-что скажу, ты не будешь смеяться?**

— Нет.

— Я хочу тебе предложить свою дружбу.

— А у тебя что мало друзей?

— У меня их вообще нет. Думаешь, дружить с дочкой Сомова это так легко? Катя Сомова это, знаешь, не имя и фамилия, это вот — клеймо на всю жизнь.

— Я тебя понимаю.

— Мне просто... **Ты единственный человек с кем я хочу и, надеюсь, могу быть откровенна.**

— А за это можешь не переживать.

— **Расскажи мне о себе. Вот видишь, не хочешь ты со мной откровенничать.**

— Знаешь, Кать, есть вещи и которых ты ни с кем не можешь откровенничать. И потом нельзя вот так вот просто стать другом, заявив об этом.

— Ну, вообще-то ты прав, просто... Не, ну надо ж с чего-то начинать... Ну вот, например, ты обо мне уже очень много знаешь. Ты знаешь, что у меня нет друзей.

— Кать, в прошлый раз ты сказала одну вещь...

— Что я сказала?

— Ну, что у тебя есть...

— Ааа... Что у меня, также как и у тебя, есть подружка?

— Девушка.

— Ну, девушка. Ну, вообще-то, ты меня правильно понял. У меня есть девушка, но нет друзей. А между прочим ты тоже сказал, что у тебя есть девушка.

— Да, у меня есть девушка. Только у нас сейчас, как бы это сказать...

— Поссорились и на время расстались.

— Да, точно.

— Понятно, у меня **та же фигня**. Только у меня немного посложнее будет. Я поэтому тебе все и рассказала. **Я хочу тебя кое о чем попросить.**

— О чем?

— Ты не мог бы на время поиграть роль моего парня? **Денис, я не могу больше ни с кем об этом говорить, понимаешь? Я не доверяю никому. А если отец об этом узнает, то это все. Я не знаю, что будет, но это все. Пойми меня, пожалуйста, я тебя очень прошу.**

— А потом? Невозможно же вечно скрывать. Что будет потом, когда все откроется?

— Ну, потом я думаю, что все уже наладится, и я тебя **подставлять** не собираюсь. Я тебе обещаю. Денис, я тебе обещаю.

— Хорошо. Давай попробуем. Если твой отец не **убьет** меня раньше из-за тебя.

— Ну уж нет, этого я точно не позволю.

— А расскажи мне про свою девушку, как вы с ней познакомились? — Не, ну Денис, я так не играю, так не честно. **Давай рассказывай, между прочим твоя очередь.**

— Я ее снял.

— Ты сейчас пошутил?

— Нет.

— Ну и что? Всех нас кто-то когда-то снимает.

— Я думаю, что ты не худший вариант для этой роли (к/ф «Глухарь», 3 сезон, 26 серия).

Катя является инициатором разговора. Очевидно, что ей нужно выговориться и получить помощь, но прежде она пытается обозначить свои намерения (*обсуждать будем мою проблему; Я хочу тебя кое о чем попросить; Скажи, пожалуйста, если я тебе сейчас кое-что скажу, ты не будешь смеяться?*). Она прониклась к Денису доверием и выбрала его в качестве своего конфиденанта, поскольку его надежность уже была доказана в опыте предыдущего совместного общения (*Ты единственный человек с кем я хочу и, надеюсь, могу быть откровенна; Я не могу больше ни с кем об этом говорить, понимаешь? Я не доверяю никому*). Неформальный стиль общения доказывает стилистически сниженная лексика (*фигня, подставлять, снял*). В обмен на свою откровенность Катя пытается разузнать личную информацию о Денисе, рассчитывая на ответную откровенность. Для Дениса не свойственно полное самораскрытие: для него существуют вещи, которые нельзя ни с кем обсуждать, даже другом он назовет не каждого – этот статус еще нужно заслужить. Тем не менее, спустя некоторое время, в ходе разговора он раскрывает перед Катей подробности знакомства со своей девушкой и признается в том, что она раньше работала проституткой, и однажды он воспользовался ее услугами. Таким образом, в данном диалоге коммуникативные роли собеседников меняются: доверитель становится конфиденантом и наоборот. Доверитель «примеряет» на себя роль потенциального конфиденанта, использует тактики открытого призыва к откровенности, тактику «откровенность за откровенность» (*Расскажи мне о себе / Давай рассказывай, между прочим твоя очередь*) и т.д. (подробнее тактики призыва к откровенному разговору, используемые конфиденантом, мы рассмотрим в следующем параграфе настоящей главы).

Подводя итог сказанному, подчеркнем, что дискурсивная роль доверителя заключается в излитии души и освобождении от существующего психоэмоционального груза. В большинстве случаев, доверитель является инициатором откровенного разговора, ему принадлежит бóльшая часть временного континуума в диалогическом пространстве. Для

коммуникативного поведения доверителя характерно использование различных коммуникативных (вербальных и невербальных) средств, которые выполняют функцию ввода в коммуникацию, являются маркерами доверительного общения.

3.2.2. Коммуникативное поведение конфиденанта

Очевидно, что коммуникативное поведение доверителя доминирует во временном диалогическом пространстве, однако дискурсивную роль адресата нельзя однозначно трактовать как пассивную. Мы полагаем, что она может быть как пассивной, так и активной.

Пассивная роль адресата в основном заключается в минимальном участии конфиденанта в дискурсе. Иными словами, он выступает в качестве той «жилетки», в которую плачутся. В этом случае основная задача конфиденанта – выслушать доверителя, и выразить сочувствие, может быть, помочь советом, если это требуется:

Надо, впрочем, в моё оправдание, вспомнить, что в течение долгого времени я не имел возможности ни с одним человеческим существом поговорить откровенно и что всё то мучительное, что испытывал я, оставалось в моей душе как некая тяжесть, давившая её и давно искавшая исхода. Ганс выслушал мою длинную и страстную исповедь со вниманием, как врач принимает признания больного, и, после недолгого обдумывания, ответил мне так, говоря, словно наставник к младшему: — Я не сомневаюсь в справедливости ни одного из ваших слов (В. Брюсов. Огненный ангел. НКРЯ);

Знаешь, наверно, Митьку-то? Должен знать, вы с ним одного сроку. Однако Митьку собеседник не знал. Ивану Африкановичу хотелось поговорить, излить душу, он рассказывал парню про свою поездку: — Вот, значит, Митька приехал да и говорит: поедем, дескать, плотничать, хватит из кулька в рогожку перекладывать. Деньжонок, говорит,

подзаработаешь, а то ина совсем в город из колхоза переберешься. Ну, я, друг мой, и вбил это мечтанье в свою голову (В. Белов. Привычное дело. НКРЯ).

Как видно из вышеприведенных примеров, основная функция конфиданта заключается лишь в том, чтобы выслушать. Доверитель произносит монолог, несмотря на обращения к конфиданту с вопросами, ответа на них не ждет, поэтому вся суть коммуникации сводится к раскрытию и облегчению души.

Минимальное участие конфиданта в диалоге наблюдается и в следующем примере, в итоге выражается в речевом акте совета:

Тихомировы приехали на такси, привезли с юга виноград, груши, персики. Поужинали вместе, и академик удалился в свой кабинет читать накопившиеся за месяц газеты.

— Мне надо тебе кое-что рассказать, — сказала Катерина.

Изабелла насторожилась, но, когда Катерина стала рассказывать о Рудольфе, поудобнее устроилась в кресле, налила себе и Катерине ликеру и, не перебивая, выслушала весь ее рассказ.

— Что же мне ему сказать? — спросила Изабелла.

— Что мы переехали к бабушке. Рудольф будет звонить в общежитие.

— А признаться не хочешь?

— Хочу, но боюсь... Может быть, чуть позже.

— Признавайся, — посоветовала Изабелла. — Запутаешься (В. Черных. Москва слезам не верит, www).

Минимальное участие потенциального конфиданта проявляется также в том, что он, осознавая сложность переживаемых доверителем чувств и проявляя деликатность, может использовать паузу / молчание, предоставляя собеседнику время для подготовки:

Он понял, как тому трудно начать разговор, и хотел дать ему время для размышлений. Свенельд был весьма благодарен сыну за такую догадливость, почему и не сказал ни слова, хотя Мстиша совсем не

торопился вернуться с квасом. Наконец он все доставил и уселся перед отцом, по-прежнему погруженным в глубокую задумчивость (Б. Васильев. Ольга, королева русов. НКРЯ).

Конфидант, видя трудности у собеседника, может помочь найти выход из сложившейся ситуации и сам инициировать разговор:

Итак, я весь внимание: что стряслось? Лене трудно начать: кажется, они слишком по-разному настроены сейчас... — Есть один человек, который мне нра... ну, в общем, с которым я очень хотел дружить... На папином лице — веселый преувеличенный испуг. — Ну, ты даешь! (Г. Полонский, Н. Долинина. Перевод с английского. НКРЯ).

В приведенных примерах дискурсивная роль конфиданта минимальна. Однако справедливости ради стоит отметить, что такое распределение ролей в откровенном разговоре бывает не всегда. Адресат может выступать и в другой роли – в активной, в которой адресат становится инициатором откровенности говорящего. Он не просто активно поддерживает говорящего, помогая ему выговориться, принимая участие в разговоре, например, выражая сочувствие, но и в целях стимулирования откровенности адресанта адресат использует различные приемы и тактики, провоцирующие начало откровенного разговора и/или поддерживающие откровенность во время разговора. Кроме того, активность адресата может проявляться и после момента откровенности адресанта, что выражается в речевых актах совета, сочувствия.

Важно отметить, что непременным условием реализации откровенного разговора является то, что с какого-то момента адресант начинает считать своего собеседника достойным доверия, поэтому очевидно, что сверхзадача адресата стать конфидантом для адресанта. Напомним, что (как уже обсуждалось в параграфе 1.2. первой главы), существует ряд критериев, по которым доверитель выбирает конфиданта. И здесь, безусловно, важными становятся личностные качества адресата, его порядочность и надежность в сохранении доверяемой информации:

Потому что если я с ними доверительно говорю, если я откровенна, значит, я им верю (Л. Смирнова. Моя любовь, www).

Попутно заметим, что существует определенная связь между продолжительностью реализации данной сверхзадачи стать тем человеком, которому адресант откроется и выбором тактик адресатом – потенциальным конфидентом. Речь идет о том, что не каждый человек, не всегда и не сразу готов поведать Другому о сокровенном, моментально раскрыться. Безусловно, следует дифференцировать различные ситуации:

1) когда доверитель сам ощущает необходимость выговориться, и у него нет больше сил сдерживать себя – в этой ситуации конфидентом может стать любой человек, в том числе случайный попутчик;

2) когда потенциальный доверитель имеет желание выговориться / открыть душу, но не уверен уместно ли это, или не совсем готов к откровенности. В этом случае задача потенциального конфидента – создать доверителю все условия для осуществления откровенного разговора.

В зависимости от степени готовности к откровенному разговору, потенциальному конфиденту понадобится разное количество времени для подготовки / вывода собеседника на откровенный разговор, т.е. выполнения своей сверхзадачи. И чем дольше она реализуется, тем вероятнее, что конфидент прибегнет не к одной, а к нескольким тактикам. При этом выбор одной тактики из определенной группы не исключает употребление другой, а также возможен подбор конфидентом целого ряда тактик и их применение, варьируемых по степени градации от «мягких» уговоров до «жестких» угроз и шантажа, в случае если первые не оказали должного воздействия на адресанта.

Тактики призыва к откровенности были предложены и систематизированы Е. М. Верещагиным и его соавторами, которые выделяют четыре группы тактик, стимулирующих начало откровенного разговора [Верещагин и др., 1992]. Перечислим и кратко прокомментируем выделенные учеными группы тактик. Заметим, что их названия были предложены

авторами эмпирически. Авторами предлагается, что так называемое имя-бирка передает основной смысл группы реплик.

1. Элементарные тактики призыва к откровенности. К ним относятся тактики *Говори же!* и *Будь откровенным / -ой!* [Там же, с. 88].

Как видно из названий, тактики данной группы могут реализовываться двумя путями: путем прямого побуждения к любого рода высказываниям (*Говори же!* / *Скажи же!*) или путем непосредственного призыва быть откровенным (*Будь откровенным!*).

2. Редуцирующие и конкретизирующие тактики призыва к откровенности, а именно *Скажи хоть..., Не скрывай самое главное!, Не так ли?* [Верещагин и др., 1992, с. 88–89].

Под редуцированием исследователи подразумевают ситуацию, в которой доверитель не стремится к откровенному разговору и полному раскрытию души, а конфидент в этом случае соглашается на меньшее количество информации, минимизирует объем притязаний (*Скажи хоть / Расскажи хотя бы о...*). Тактика конкретизации идет еще дальше и может даже содержать упрек в адрес доверителя в неполном раскрытии информации, что, на наш взгляд, в процессе коммуникации оказывает на доверителя дополнительное давление (*И это все? Больше ничего не было? / Ты мне не все говоришь! / Самого главного-то ты не говоришь!*). Частным случаем этой тактики может считаться так называемое «управление мыслями доверителя», когда последний нелинейно выстраивает свое повествование, перепрыгивая с темы на тему, а конфидент время от времени возвращает его к исходной точке или сути повествования (*Давай все сначала! / Давай все по порядку! / Пока вы не ответите на первый вопрос дальше мы не продвинемся!*). К этой же группе тактик можно отнести «тактику-подсказку», подразумевающую высказывание предположения со стороны конфидента и ожидания реакции со стороны собеседника (*А ты, случайно, не... / Да ведь ты же...*).

3. Следующая выделяемая авторами группа включает в себя так называемые мягкие (успокаивающие) тактики призыва к откровенности. В нее входят такие стимулирующие средства, как, например, следующие высказывания: *Мы же близкие люди; Я тоже откровенен с тобой; Обещаю конфиденциальность; Не бойся!; Тебе / Вам лучше будет!; Давай выпьем / закурим!; Пододвинься ко мне!* и другие [Верещагин и др., 1992, с. 89–91].

Тактики, отнесенные в эту группу, характеризуются отсылками к долгому знакомству, общему жизненному опыту (*Свои же люди! / Мы же так давно дружим...*). Тактика *Я тоже откровенен с тобой* заключается в открытии конфиденантом первым собственной личной истории с целью простимулировать доверителя к ответной откровенной истории (*Ну вот я тебе все рассказал/- а, а ты?*).

Как мы не раз упоминали, доверителю очень важно знать, что рассказанная лично значимая информация останется навсегда между ним и конфиденантом, поэтому тактика *Обещаю конфиденциальность* как нельзя более актуальна в ситуации откровенного разговора (*Будь спокоен, никому не скажу! / Я уж-то молчать умею!*).

Схожая с тактикой *Обещаю конфиденциальность*, тактика снятия опасения за дурные последствия от сказанного *Не бойся!* (*Говори, не стесняйся! Тебе ничего не будет!*).

Тактика *Тебе / Вам лучше будет!* в первую очередь указывает на преимущества откровенного разговора для доверителя (*Признайся откровенно — сразу легче станет*). Следует признать, что нельзя полностью отрицать частичное давление, оказываемое данной тактикой, некое едва прикрытое принуждение собеседника откровенничать, однако, мы согласимся с авторами и отнесем ее к мягким (или успокаивающим) тактикам, так как действительно, согласно нашим наблюдениям, чаще она применяется с утешительной целью, с желанием помочь доверителю освободиться от отягощающего душу груза.

Тактика *Давай выпьем / закурим!* или, как ее еще называют, тактика «пьяной откровенности», помимо всего прочего является еще и культурно-маркированной. Она свойственна русской лингвокультуре и реализуется в специфических ситуациях – разговор «под рюмочку» (ср. русс. поговорку «*Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке*»).

Среди всех тактик данной группы особо выделяется тактика *Пододвинься ко мне!*, поскольку, в отличие от вышперечисленных, она затрагивает невербальный аспект коммуникации. В современном лингвистическом мире ученые все чаще говорят о всевозрастающей роли невербальной коммуникации, о ее влиянии на контекст общения и возможности в корне менять ход коммуникации. В ситуации откровенного разговора невербальные компоненты играют огромную роль и, безусловно, соматические действия, такие как взятие руки доверителя, утешительные поглаживания, объятия и т.д. могут быть отнесены к средствам призыва к откровенности.

4. В противовес мягким тактикам призыва к откровенности выделяются исследователями жесткие или угрожающие, к которым относятся: *Хватит молчать и запирайтесь; А я и так все знаю!; Только не обманывай; Хуже будет!; Где же твоя нравственность?; Я должен это знать!* [Верещагин и др., 1992, с. 91–92].

Тактики данной группы являются эксплицитными и явно выражают намерения конфиданта любой ценой «вытащить» из собеседника лично значимую информацию. Как правило, к ним конфидант прибегает в качестве последней возможности вывести адресанта на откровенный разговор. Ключевые названия этих тактик говорят сами за себя. Кроме того, в той последовательности, в которой они перечислены, наблюдается некая градация степени давления на доверителя со стороны конфиданта – от деликатного подведения малословного или даже абсолютно молчаливого доверителя к откровенному разговору до требований, взывания к совести доверителя, шантажа (*А я и так все знаю!*) и угроз.

Соглашаясь в целом с предложенной учеными классификацией, тем не менее, заметим, что авторы понимают откровенность широко, синонимизируя ее с говорением правды, чистосердечием. Напомним, что мы рассматриваем откровенность в рамках доверительного общения, что несколько сужает круг потенциально используемых адресатом тактик.

Опираясь на классификацию, предложенную Е. М. Верещагиным и коллегами, далее в нашей работе выделим и проанализируем те тактики и реализующие их средства призыва к откровенности, которые использует адресат, имеющий цель стать конфиденантом для адресанта.

Все обнаруженные нами средства условно можно разделить на две группы – **вербальные** и **невербальные**.

К вербальным средствам реализации тактик можно отнести различные конструкции, стимулирующие начала разговора.

1. Откровенность за откровенность

— *Видишь, я с тобой вполне откровенен. Будь **откровенна** и ты.*

— *Пожалуйста* (А. Курчаткин. Сфинкс. НКРЯ);

*Я была с вами так **откровенна**, что могу теперь требовать и от вас!*
(М. Вишневецкая. Вышел месяц из тумана. НКРЯ).

В данной ситуации потенциальный конфиденант первым вверяет лично значимую информацию собеседнику, тем самым сокращая дистанцию и налаживая доверительные отношения. Эти шаги создают благоприятную почву для будущего самораскрытия доверителя. Более того, данная полученная информация и осведомленность доверителя о потенциальном конфиденанте создает у доверителя иллюзию возможности манипулирования конфиденантом, поскольку в случае разглашения данной информации конфиденант может оказаться «на крючке» у доверителя, что позволяет обеспечить обоюдную заинтересованность в сохранности вверяемой информации.

2. Заверение в конфиденциальности (*Это останется между нами / Я сохраню все, что ты мне скажешь, в тайне и т.д.*):

Ну, будь со мною откровенна, я тебя никому не выдам: ведь все это — одно притворство, чтобы только людей морочить? (А. Куприн. Олеся, с. 272).

В отличие от первой тактики в данном случае потенциальный конфиденант не открывает никаких личных секретов доверителю, однако активно убеждает в том, что он будет хранить в тайне услышанное и содержание откровенного разговора останется неразглашенным.

3. Указание на преимущества откровенного разговора для доверителя (например, обещание помочь, дать совет, облегчить душу):

— Фленушка! Знаю, милая, знаю, сердечный друг, каково трудно в молодые годы сердцем владеть, с тихой грустью и глубоким вздохом сказала Манефа. — Откройся же мне, расскажи свои мысли, поведай о думах своих. Вместе обсудим, как лучше сделать – самой тебе легче будет, увидишь... Поведай же мне, голубка, тайные думы свои... Дорога ведь ты мне, милая моя, ненаглядная! Никого на свете нет к тебе ближе меня (П. Мельников-Печерский. В лесах. НКРЯ);

Будь же со мной откровенна, Олеся. Не знаю, смогу ли я тебе помочь, но, может быть, хоть совет какой-нибудь дам... (А. Куприн. Олеся, с. 281).

Очень часто доверитель вверяет личную для себя информацию с какой-то целью. Она может варьироваться от желания просто выговориться до надежды получить совет или даже помощь от конфиденанта. Именно поэтому, вербализация своей готовности помочь или дать совет может стать хорошим стимулом для доверителя к самораскрытию.

4. Апелляция к высшему нравственному императиву (к божеству, идеологическим, нравственно-этическим ценностям и т.д.):

— Ради бога, будь откровенна! — Я буду, буду откровенна, я скажу тебе всю правду (А. Чехов. Моя жизнь. НКРЯ).

Сама знаешь, что правда! Думала-то ты, может, и другое, но в душе это было. Ну, да ладно. Скажи хоть раз правду: не целовала ты его на

прощанье? Голос Арбузова сорвался и упал. Он задыхался, на него жалко и страшно было смотреть. Он ждал ответа (М. Арцыбашев. У последней черты. НКРЯ).

5. Прямое побуждение к откровенности

Прямое побуждение осуществляется как правило с помощью средств выражения категории вежливости (*Пожалуйста, расскажи мне все откровенно*):

Слышал только, что она добрая. — Ну, а еще что слышал? Пожалуйста, говори откровенно. — Слышал еще, что мотовка великая! Об этом свойстве Меровой Бегушеву натвердила Домна Осиповна и очень всегда обвиняла за то приятельницу. — Это есть отчасти, мотовата! (А. Писемский. Мещане. НКРЯ);

Не будешь сердиться? — Не буду. — Честно? — Да говори же, наконец! Надоели эти предисловия (Л. Юзефович. Князь ветра. НКРЯ).

Как видно из последнего примера, конфидант использует императивные конструкции, прямые призывы к откровенному разговору, исчерпав возможные способы доказать доверителю, что он именно тот человек, которому можно доверять.

6. Редуцирование притязаний

Конфидант использует данную тактику для получения минимума информации, осознавая, что рассчитывать на полную откровенность доверителя ему не приходится:

— Завалимся туда, оттянемся по полной программе. — А у Генки опять новая? — спросил Паша. — Скажи хоть, как зовут? — Зовут? Зовут, зовут, зовут... Дина! (Г. Бакланов. Нездешний. НКРЯ);

— А я сделала подарок для себя. — Помолчав, добавила: — И еще для одного человека. Сергей сел в кресло, закурил: — Кто этот счастливец, скажи хоть? — Вадим. Наш художественный руководитель. — Понятно. (А. Мельник. Авторитет. НКРЯ).

Данная тактика может быть очень эффективной, поскольку она способствует созданию комфортной атмосферы для доверителя, путем скрытого заверения адресата, что он не будет настаивать на получении полной и всеобъемлющей информации, давая свободу адресанту в определении количества лично значимой информации для выдачи своему собеседнику. Кроме того, эта тактика способствует формированию хорошего отношения между коммуникантами, создает в сознании адресанта иллюзию контроля над ситуацией и ощущение, что он может в любой момент уйти от разговора. В то время, как не исключено, что он может все сильнее и сильнее вовлекаться в ход коммуникации:

Когда это было? — Да только что я в Питер приехал; месяцев шесть еще не прошло. — Да что же именно? Скажи хоть слово. — Меня, матушка, могли убить... А князь Льгов заступился (Е. Салиас. Крутоярская царевна. НКРЯ).

6. Тактика конкретизации

а) данная тактика может использоваться для инициации откровенности со стороны доверителя, когда потенциальный конфидент пытается уточнить свои догадки:

Вот я сейчас вам налью кофе. Кроме того, у меня есть к вам дело... — Буду слушать с полным вниманием, — слегка поклонился Гарднер, — а то вы в самом деле можете подумать невесть что. Этот странный маленький господин... но ведь, наверное, о нём и будет речь, не так ли? — Так! — кивнул головой отец. — Именно об этом мы и собирались с вами поговорить, господин Гарднер. Видите ли, доктор Ганка — больной человек, спрашивать с него за его поступки... (Ю. Домбровский. Обезьяна приходит за своим черепом. НКРЯ);

— Я знаю, — вырвалось у Коломнина. — У тебя что, женщина появилась? — чуть догадалась Галина. — Так лучше скажи честно! Я выдержу. Чем так-то (С. Данилюк. Бизнес-класс. НКРЯ);

Андрей Горбатов колебался, ему больно было взволновать девушку горестным известием. — Говори всю правду, — сказала она и подняла на него глаза свои. — Чувствую я, почти что наверное знаю: он погиб. Только ради господ бога не скрывай, расскажи все, что знаешь... Горбатов стоял возле нее, она сидела. Луна светила ярко, ему хорошо было видно лицо девушки со страдальчески вскинутыми бровями. Он сказал ей, что сержанта Николаева давно нет в живых, что в его смерти повинен некий злодей, атаман-предатель, тогда же казненный (В. Шишков. Емельян Пугачев. НКРЯ);

б) данная тактика может использоваться в ходе откровенного разговора, когда конфидант использует уточняющие конструкции для стимуляции дальнейшей откровенности:

— Сколько раз ты тонул? Говори сразу, не скрывай. — Два раза, последний раз под Батумом, в море. Тебе надоело? — Нет, что ты, — это страшно интересно (В. Кин. По ту сторону. НКРЯ);

— И ногти такие красивые... и лак с блестками! — Деев, не заговаривай мне зубы. Скажи честно — нравится тебе Валька или нет? (Т. Тренина. Русалка для интимных встреч. НКРЯ).

Данная тактика позволяет адресату сориентировать собеседника, направить откровенный разговор в интересующее его русло. Кроме того, при существовании у конфиданта каких-либо предположений или догадок, данная тактика может их подтвердить или опровергнуть.

8. Апелляция к близким отношениям

Данная тактика позволяет стимулировать откровенность доверителя с помощью указания на близкие / доверительные отношения (*Мы же беседуем просто по-дружески; Не бойся, тут все свои* и т.д.):

— Серпин пометил что-то в записной книжке. — Рассказывайте, Людмила Николаевна, рассказывайте! Как на духу. Мы же с вами свои люди, стесняться нечего. Может быть, настораживают какие-то интимные подробности? Например, в момент экстаза прорвалось что-то

на иностранном языке. *Время, Людмила Николаевна, такое жестокое досталось нам время — мы должны знать все, чтобы уберечь государство от врага* (Н. Дежнев. В концертном исполнении. НКРЯ);

— *Мне нужно поговорить с тобой, о Васе... Полуянов от неожиданности моргнул, и глаза его разбежались в разные стороны, хотя все в институте давно привыкли к этой его особенности, Татьяне Романовне стало как-то неуютно, не по себе, и Полуянов, с чуткостью человека, давно знавшего и ее, и Васю, и все сложности их отношений, угадал ее настроение. — Да ладно тебе, — сказал он просто. — Свои же люди. Чего там, выкладывай* (П. Проскурин. Полуденные сны. НКРЯ).

В некоторых ситуациях простое упоминание о близких отношениях между собеседниками бывает недостаточным, поэтому конфиденант иногда припоминает некоторые факты или информацию о доверителе, подтверждающую, как хорошо они друг друга знают:

Мы же с тобой знаем друг друга давно. Помнишь, ты сам в минуту внезапной откровенности признался, что большего врага, чем я, у тебя нет? И мы оба посмеялись. Помню, как тебе всегда хотелось быть немножко больше самого себя, как ты всю жизнь учился преподносить себя и жестом, и фразой, и позой и очень преуспел в этом, как старался свою простоту и непосредственность вдруг отменить недоговоренностью, загадочностью, подразумевающей посвященность и значительность, и смеяться выучился откровенно демонически... (М. Кураев. Записки беглого кинематографиста. НКРЯ).

7. Предложение выпить

Данная тактика может быть использована как в начале, так и в середине разговора. В первом случае она помогает инициировать откровенный разговор, во втором — является стимулом для большего самораскрытия:

Ты можешь нам верить или не верить, но бояться тебе нечего. Ты все равно приговорен Верховным Пятиугольником к забвению. Если даже мы

окажемся провокаторами, то мы для тебя все равно ничего худшего не придумаем. Так что доверься нам, давай выпьем, а потом потолкуем. Разговор с Держжином произошел в здешнем подвальном кабесоте. Собственно, сам разговор я почти не помню (В. Войнович. Москва 2042. НКРЯ);

— Давай выпьем?

Лечи достал бутылку водки.

— Не... я не хочу пить. Коран запрещает пить.

— Брось! Ты же не фанатик.

Это правда. Фанатиком я не был. Принятие Ислама произвело переворот в моей душе. Я искренне пытался следовать хотя бы чему-то. Но в вопросах правил и ограничений не был к себе строг.

Я снова сдался и махнул рукой. Мы прошли на кухню. Я достал стаканы и поставил на стол. Лечи открыл бутылку <...>

Мы снова выпили и помолчали еще несколько минут. Потом я признался.

— Лечи, я никогда не любил чеченцев. Мне они не нравятся. Все детство меня обзывали мечигом и русским. Они дикие люди. И, хотя я сам по крови отец чеченец, хотя это мой народ — я не люблю чеченцев.

Дядя нисколько не удивился моему признанию.

— А кто их любит? Никто не любит чеченцев. Даже сами чеченцы не любят чеченцев. Знаешь, что сказал генерал Дудаев? Он сказал: в этой войне на поле боя сойдутся два самых грязных народа во Вселенной — чеченцы и русские. Бехуми, вот как он сказал. Это от корня «грязь», и еще это значит «змеи». Змей считают самыми скверными существами. Ты можешь сколько угодно кормить и ласкать змею, все равно она тебя ужалит, просто так. Такие люди чеченцы: злые, жестокие. И русские такие же. Только еще и трусливые. Поэтому они собираются большими толпами, целыми дивизиями, и убивают просто так, потому что боятся (Г. Садулаев. Шалинский рейд. НКРЯ).

Мы предполагаем, что данная тактика может носить национально-специфичный характер, хотя не исключаем ее использование и носителями других лингвокультур. Предложение выпить может быть использовано как смена темы, так и пауза в разговоре:

Она долго рассматривала широкий шрам, светлеющий у него на лбу, и сказала робко: — Тогда этого у тебя не было. — Тогда у меня много чего не было. Давай выпьем. И когда она спросила про Пашку, ему не захотелось рассказывать о той ночи. Он стал сдержан и часто находил удовлетворение не в том, чтобы рассказать что-либо, а в том, чтобы промолчать. Перед тем как проститься, он все же не утерпел (К. Ваншенкин. Графин с петухом. НКРЯ).

Как мы отмечали ранее, конфиденант может использовать несколько тактик, варьируя их или дополняя одну другой. В частности, в приведенном примере, тактика конкретизации не позволила стимулировать откровенность, поэтому конфиденант прибегает к тактике предложения выпить, чтобы «разговорить» собеседника.

Перейдем к описанию **невербальных средств**, используемых конфиденантом в ситуации откровенного разговора.

Заметим, что в своей классификации Е. М. Верещагин и соавторы [Верещагин и др., 1992] упоминают тактики, реализующиеся с помощью невербальных средств и соматических действий (поглаживания, объятия), наравне с другими тактиками, не выделяя их в отдельную группу. И несмотря на то, что с лингвистической точки зрения, данный критерий является одним из ключевых при характеристике процесса коммуникации, в том числе межличностной, мы согласимся, что деление на невербальные и вербальные средства конечно же условное, поскольку невербальные средства в большинстве случаев сопровождают вербальные, выполняя сходные функции.

Анализируя практический материал, мы обнаружили использование следующих невербальных компонентов, сопровождающих вербальное поведение конфиданта и различные тактики, описанные нами ранее.

1. Проксемические компоненты.

Поскольку важнейшей характеристикой откровенного доверительного общения является его приватность, то конфиданту свойственно использовать сокращение дистанции для создания доверительной атмосферы:

Он занял мою табуретку, и это меня раздражило, я стала чувствовать себя неуютно и как бы не дома.

— Не надо ни чаю, ни кофе — ничего! — сказал он. — Просто сядь рядом.

Я села. Он уткнулся лицом в мои руки и как-то тихонечко не то всхлипывал, не то подхихикивал, не то скулил. Потом поднял лицо, оно было сдвинуто, стронуту с места, такое потерявшее прописку лицо. И эта сбегавшая из дома личность стала говорить мне все ранее неговоримые слова (Г. Щербакова. Lovестория. НКРЯ).

2. Просодические компоненты.

Поскольку информация, сообщаемая в ходе доверительного откровенного разговора, является приватной и нежелательной для публичного разглашения, то разговору будут свойственны особые просодические черты. Коммуниканты могут общаться на порядок тише, чем обычно, возможно, переходя на шепот.

— Слушай, а насчет твоего Саши, — прошептала она. — Признайся, что ты наврал. Никакой он не диктор на телевидении. — Конечно, — так же шепотом ответил я (А. Геласимов. Год обмана. НКРЯ).

Любопытно, что шепот не всегда снижает градус разговора до спокойного, интимного и дружественного. Даже говоря шепотом, потенциальный конфидант может оставаться достаточно требовательным и настойчивым в своих намерениях.

— *Говори, — прошептала она, — ну, живо!* Пришлось повторить рассказ. Когда фонтан сведений иссяк, несчастная мать просидела несколько минут молча, потом решительно заявила: — *Нет, не верю!* (Д. Донцова. Микстура от косоглазия. НКРЯ).

3. Тактильные компоненты.

Для сближения с доверителем, потенциальный конфиденант нередко прибегает к использованию тактильных средств: объятий, поглаживаний, прикосновений. Они, наряду с другими невербальными средствами, не только физически сокращают дистанцию, но и позволяют доверителю непосредственно ощутить своего собеседника, а потенциальному конфиденанту, в свою очередь, продемонстрировать степень своей симпатии.

Она явно не договаривала главного; тогда Иван Матвееч подсел рядом, взял за руку и слово за слово заставил сестру раскрыться до конца (Л. Леонов. Русский лес. НКРЯ);

— *Помню...* — сказал он мягко, почти неслышно и протянул к Вале руки. — *Я все помню — все, до последней мелочи. Иди ко мне, — он обнял ее и прижал к себе.*

— *Но ты должна доверять только мне. Только мне!* — *А желтый «Запорожец»?* (Т. Тренина. Русалка для интимных встреч. НКРЯ);

Генрих Шаллер вышел в парадную залу и тут же оказался в обществе губернатора Ерофея Контаты, который приобнял его и подтолкнул к дальней стене, где было не столь многолюдно. — Ну-с, Генрих Иванович. — Контата заглянул в глаза полковнику. — Что нового, что приятного? (Д. Липскеров. Сорок лет Чанчжоз. НКРЯ);

Взял за руку Тамару, идя с ней рядом, спокойно и плавно увязывая мысли в разговоре. Она поделилась со мной, что ей рассказывали обо мне как о человеке с именем и славой: «Говорили, что ты печатаешь свои стихи и больше всех Галина Лаврентьева, моя тезка по фамилии». Я много интересовался Тамариной жизнью, учебой и местопребыванием в период

оккупации города. Она рассказывала о Казани, об университете там и о годах эвакуации (В. Гельфанд. Дневники 1944-1946 гг. НКРЯ).

4. Мимические компоненты.

Непосредственно внешний облик человека, включая его мимику и взгляд, считаются важными критериями при выборе доверителем потенциального конфиденанта. Поэтому, очевидно, что выражение лица, глаз, взгляд адресата могут выступать невербальными средствами для стимулирования адресанта к откровенному разговору.

— Никто ничего не узнает, — прошептала она, умоляюще на меня глядя, — Я сделаю так, что ты будешь счастлив, милый. Клянусь... (В. Пелевин. S.N.U.F.F. НКРЯ).

Они сидели насупротив, с вдумчиво-абстрактным выражением уставившись друг в друга, как в зеркало ... Жене тоже удивительно было, что Айрин выбрала ее для откровений (Л. Улицкая. Второе лицо, с. 22).

В следующем примере невербальные компоненты, представленные в имплицитном авторском описании, служат маркером готовности адресата выслушать адресанта, что также можно считать стимулом для откровенности:

Очень хотелось есть, но он понимал, что она должна выговориться, и поэтому грустно, сочувственно слушал не перебивая (И. Муравьева. Мещанин во дворянстве. НКРЯ).

Все выявленные нами и систематизированные выше вербальные и невербальные средства, используемые потенциальным конфиденантом для инициации или стимулирования откровенности адресанта, можно классифицировать также с точки зрения интенции конфиденанта. Его призыв и стимулирование откровенности адресанта может быть мотивировано искренним стремлением облегчить самораскрытие собеседника:

— Извини, Таня, за нескромный вопрос, но верь, что не любопытство, а искреннее желание быть тебе полезной побуждает меня к этому. Скажи, пожалуйста, зачем ты пудришь нос? Это так некрасиво.

Грачева подозрительно вскидывает глаза на Иру, но, видя, что та не смеется, а выражение у нее участливое, Таня решается излить душу на болезную тему:

— Да, конечно, это некрасиво, но я не знаю, что последнее время делается с моим носом: постоянно горит и краснеет. Уж я и чай, и кофе, и какао, и суп, все горячее и горячительное перестала пить и есть — все равно.

— *Да разве ж все это может помочь?* (В. Новицкая. Первые грёзы. НКРЯ).

Кроме того, стимулирование откровенности адресанта может быть мотивировано реализацией собственных, корыстных целей. В частности, конфиденант может использовать сообщение заведомо ложной информации в обмен на ответную откровенность:

Бельмастый Караваяев вначале слепо верил, что тот «великий человек», пред которым они с Кунишниковым в сарае Ереминой Курицы когда-то стояли на коленях и проливали слезы умиления, есть воистину надежда-государь. Но после осмотра «царских знаков» в его душу вломилось сомнение. Однако сейчас ему не хотелось откровенничать. Оглаживая волнистую бороду свою и недоверчиво поглядывая на Чику, он молчал.

— *А знаешь что, Денис Иванович, ведь мне «батюшка»-то наш открылся: ведь он не царь, а простой казак, — не моргнув глазом, ловко соврал плутоватый Чика, явно стараясь вызвать скрытного Караваяева на откровенность. К бородатому лицу Дениса Караваяева прилила краска* (В. Шишков. Емельян Пугачев. НКРЯ).

От способности потенциального доверителя декодировать искренность / неискренность намерений потенциального конфиденанта зависит степень его самораскрытия.

Резюмируя сказанное, заметим, что дискурсивная роль конфиденанта может быть как пассивной, так и активной. В качестве активного участника коммуникации конфиденант использует ряд тактик, призванных инициировать

и/или стимулировать откровенность доверителя и варьируемых по степени искренности.

3.3. Метакоммуникативная характеристика откровенности

Данный параграф посвящен анализу восприятия откровенности, процессов понимания высказывания и интенций говорящего, квалификации степени его откровенности, что эксплицируется в метакоммуникативных высказываниях адресата / наблюдателя.

Для начала кратко остановимся на рассмотрении важных для данной части нашей работы терминопонятий «метакоммуникация», «метадискурс» и «рефлексия» в соотношении с ситуацией откровенного разговора. Но прежде всего следует вспомнить, что данные, частотно употребляемые сегодня, понятия восходят к терминам «метаязык» и «метатекст».

Во многих лингвистических исследованиях «метаязык» определяют как язык второго порядка, служащий для описания «языка-объекта» [СЛТ]. По мнению П. Вацлавика, Д. Бивин и Д. Джексона, метаязык – это язык, который не является частью беседы, а рассуждает о ней [Вацлавик и др., 2000, с. 33–34]. Таким образом, метаязык – это набор языковых инструментов для описания самого языка.

Существует два подхода к определению метатекста. При широком подходе под «метатекстом» понимается «строевой компонент текста, выполняющий иллокутивную функцию, связанную с речевыми шагами говорящего по порождению текста» [Цит. по: Вепрева, 2005, с. 75]. Данный подход подробно описывается в работе А. Вежбицкой «Метатекст в тексте» [Вежбицкая, 1978]. Считается, что подобный взгляд позволяет расширить набор метаконструкций и включить в него единицы с имплицитным метатекстовым содержанием, а именно различные языковые трансформации, переносы, синонимические замены, парафразы, сравнения и др. [Вепрева, 2005]. В узком понимании к «метатексту» «относят вербальную экспликацию

по поводу лексической единицы, представляющую собой разнообразный комментарий к выбору слова» [Там же, с. 76]. Иными словами, метатекст – это некое суждение, продукт осознания языковой действительности, эксплицированно отражающий метаязыковое сознание. И. Т. Вепрева отмечает, что с одной стороны, процесс выбора слова представляет собой лишь один частный аспект речевой деятельности, но, с другой стороны, нерасчлененность для обыденного сознания языкового средства с тем, для чего оно используется, делает метаязыковые высказывания исследовательской базой для выявления мировоззренческих установок языковой личности, социокультурных умонастроений, психологического состояния человека и общества в целом [Вепрева, 2005]. Следует отметить, что метатекстовые конструкции представляют интерес для нашей работы, т.к., являясь «метаорганизаторами высказывания», упорядочивая композицию текста, связывая компоненты текста, отражая стратегию автора при производстве текста и т.д., они включают в себя разнообразные способы проявления речевых тактик говорящего и слушающего – доверителя и конфиденанта.

Свою непосредственную реализацию метатекст находит в коммуникации. Предметом коммуникации нередко выступает сам процесс общения. Метакоммуникация позволяет взглянуть на процесс общения со стороны и осмыслить его. Необходимо заметить, что в современной лингвистике существует множество толкований термина «метакоммуникация». Считается, что данное понятие было введено американским исследователем-психиатром Ю. Рушем и философом, этнографом Г. Бейтсоном, которые понимали под метакоммуникацией «коммуникацию о коммуникации» [Ruesch, Bateson, 1951, p. 158, 209], сводя, таким образом, акт общения к содержанию общения и инструкции по интерпретации сообщения. Собственно под инструкцией они и понимали метакоммуникацию. Таким образом, метакоммуникация – это все то, что сопутствует основному прагматическому сообщению, выраженное вербально

или невербально, например, улыбка, объятие, добрый взгляд, вербализованная симпатия или антипатия и т.д.

Э. Гоффман идет дальше в своих суждениях и говорит о том, что метакоммуникация это не однонаправленный процесс, а, помимо вышеперечисленного, включает в себя и обратную связь, которая свидетельствует о том, что адресат получил сообщение и понял его правильно [Приводится по: Грабовская, 2013]. Именно канал обратной связи является индикатором активного участия слушателя, через него выражается согласие, принятие, понимание высказывания собеседника. Д. И. Остапенко, ссылаясь на работу В. Б. Кашкина, Д. С. Князевой и С. С. Рубцова, говорит о том, что метакоммуникация также включает в себя отражение межличностных отношений между ее участниками (мнение друг о друге, о ситуации, о предмете общения) [Остапенко, 2013]. На наш взгляд, наиболее полно содержание понятия метакоммуникации сформулировано М. Л. Макаровым, который полагает, что метакоммуникация – есть часть «общения, которая направлена на самое себя, на общение в целом и его различные аспекты: языковую ткань дискурса, его стратегическую динамику, структуру обменов и трансакций – фаз интеракции, меню коммуникативных ролей, представление тем, взаимодействие с контекстом, регуляцию межличностных и социальных аспектов взаимодействия, нормы общения, процессы обмена информацией и ее интерпретации, эффективность канала коммуникации» [Макаров, 2003, с. 198]. Другими словами, люди метакоммуникатируют, не когда они используют коммуникацию для общения, а когда общаются на тему коммуникации, рассуждают о ней, исследуют ее.

Обратим внимание, что в работах некоторых исследователей, например, А. Вежбицкой, между такими понятиями, как метатекст и метакоммуникация ставится знак равенства [Вежбицкая, 1978]. Думается, что это не совсем верно, так как текст представляется нам неким завершенным суждением, продуктом / результатом общения, отделённым /

абстрагированным от конкретной ситуации общения, в то время как метакоммуникация сближается, на наш взгляд, с термином «метадискурс», что подразумевает указание на некий метатекст, погруженный в определенную ситуацию общения.

Необходимо также добавить, что в научной терминологии в одном ряду с такими терминологическими единицами, как «оценка речи», «контекст-мнение», «метаязыковые высказывания», «словесное само моделирование», «показания метаязыкового сознания», «метатекст» находится термин «рефлексив». Однако, по мнению И. Т. Вепревой, в отличие от вышеперечисленных терминологических единиц, термин «рефлексив» указывает на главную, «родовую» черту метаязыковых образований – наличие языковой рефлексии, направленность языкового сознания на познание самого себя [Вепрева, 2005, с. 77]. Рефлексивность подразумевает обращение коммуниканта к своим собственным коммуникативным действиям [Остапенко, 2013]. Данная трактовка этого понятия восходит к терминологическому толкованию Джона Локка, который говорил о том, что рефлексия – это «особое оперирование субъекта с собственным сознанием, порождающее в результате идеи об этом сознании» [Цит. по: Вепрева, 2005, с. 77], сознательное отслеживание и анализ собственной мысли. Итак, используя термин «рефлексив», мы, вслед за И. Т. Вепревой, под ним будем понимать «метаязыковой комментарий по поводу употребления актуальной лексической единицы» [Вепрева, 2005, с. 76].

Для выявления рефлексивов существуют особые маркеры, или, так называемые «метаоператоры». Метаоператором может быть слово или частотные речевые слова, глаголы и существительные, обозначающие речевые действия, например: речь, имя, говорить, называть, подбирать, понимать, употреблять, использовать и др. К речевым глаголам относятся не только глаголы речевой деятельности, но и глаголы подполя интеллектуальной деятельности, а также глаголы подполей других видов

деятельности, употребляющихся в переносном значении в сочетании с лексической единицей «слово» [Там же].

Подводя некоторый промежуточный итог сказанному, мы приходим к выводу, что понятия метакоммуникация и метадискурс являются взаимозаменяемыми и описывают одно и то же языковое явление, а рефлексия представляет собой основу метакоммуникации.

Основной единицей метакоммуникации выступает метакоммуникативное речевое действие / акт / высказывание, которое описывает, как проходит процесс коммуникации между партнерами по интеракции или содержит оценку речевой деятельности, позволяет критически анализировать коммуникативное поведение партнера по взаимодействию, степень его откровенности.

Известно, что функции метакоммуникативных речевых актов могут варьироваться в зависимости от этапа общения – начала, продолжения или завершения. В связи с этим выделяются: управляющая функция, характеризующая функция, уточняющая функция, функция организации высказывания, функция заполнения пауз, функции вступления в разговор и завершения высказывания [Михайлова, 2006]. Метакоммуникация дает возможность охарактеризовать выбор языковых средств, логическое построение высказывания, экспликацию и ее степень речевых стратегий и тактик коммуникантов, манеру говорения, оценивание сообщаемой информации говорящим и характеристики общения [Дубровченко, 2010]. Небезынтересным для нашего исследования представляется, что внутри речевых стратегий и тактик исследователем выделяются следующие метакоммуникативные речевые действия: призыв к действию, эмоциональное воздействие, апелляция к авторитету, приведение примеров, преувеличение и т.д. Как видно, некоторые из них соотносятся с приемами доверителя и конфиденанта, выделенными нами в предыдущих параграфах.

С точки зрения структурной организации коммуникативного взаимодействия, Е. М. Дубровченко предлагает выделять следующие параметры для анализа метакоммуникации:

1) вид кодирования информации: метакоммуникация делится на вербальную (анализ и последующее комментирование каких-либо элементов коммуникативного процесса осуществляется при помощи языковых средств) и невербальную (их комментарий или пояснение происходит посредством экстралингвистических способов);

2) форма коммуникации: непосредственная (участники ситуации общения сами анализируют и комментируют процесс коммуникации) и опосредованная метакоммуникация (данные действия выполняет некое третье лицо или лица);

3) время осуществления: моментальная (анализ и комментарий составляющих коммуникативного процесса происходят сразу) и отсроченная метакоммуникация (эти действия происходят позднее, уже после завершения акта общения);

4) способ выражения информации: эксплицитная (заключается в прямом указании на свое или чужое коммуникативное действие) и имплицитная (представляет собой косвенную ссылку на какой-либо компонент процесса общения) метакоммуникация;

5) форма существования языка: устная и письменная метакоммуникация;

6) наличие или отсутствие интенции: метакоммуникация делится на намеренную (подразумевает осознанный комментарий и пояснение какого-либо элемента коммуникативного процесса) и ненамеренную (происходит неосознанно) [Дубровченко, 2010].

Мы предполагаем, что для нашего анализа откровенного разговора интерес представляют: непосредственная – опосредованная, моментальная – отсроченная, эксплицитная – имплицитная метакоммуникация.

Но в первую очередь считаем целесообразным разграничивать все метакоммуникативные высказывания в соответствии с двумя основными группами метакоммуникативных речевых действий:

- 1) метакоммуникативные высказывания, соотносимые с позицией доверителя;
- 2) метакоммуникативные высказывания, коррелирующие с позицией конфиденанта.

Кроме этого интересующие нас метакоммуникативные высказывания дифференцируются с точки зрения этапа развития коммуникативного взаимодействия: начало / ввод в коммуникацию, с которым связано планирование разговора, поддержание разговора, связанное с непосредственной реализацией, и стадия завершения, которой соответствует контроль за реализацией.

С этапом ввода в коммуникацию связаны метакоммуникативные высказывания, соотносимые с позицией доверителя. Основной функцией подобных метакоммуникативных действий является ориентирующая функция – доверитель настраивает конфиденанта на откровенный разговор, эксплицирует свои намерения, рассчитывает на доверительный разговор с конфиденантом (*хочу поговорить с Вами откровенно, буду говорить предельно откровенно* и т.д.). При этом заметим, что примеры метакоммуникативных высказываний с ориентирующей функцией, коррелирующие с этапом планирования, в нашем практическом материале количественно преобладают, что связано скорее всего с важностью и значимостью откровенного разговора для доверителя:

Позвольте с вами поговорить откровенно; ведь это лучше. Я человек прямой: дело объяснится просто, и никто из нас в претензии не будет (А. Сухово-Кобылин. Свадьба Кречинского. НКРЯ);

— Здравствуй, Александр Николаевич... Где бы нам поговорить откровенно? А? (П. Краснов. От Двуглавого Орла к красному знамени. НКРЯ);

— *Можно я буду с вами откровенна, как с родной мамой?* (Ю. Герман. Дорогой мой человек. НКРЯ);

— *Могу ли я быть с вами совершенно откровенна?* (Н. Шпанов. Личное счастье Нила Кручинина. НКРЯ).

Метакоммуникативные высказывания данной группы не только ориентируют на откровенный разговор, но и акцентируют внимание на его секретности, нежелательности разглашения:

— *Я буду с вами совершенно откровенен — только, разумеется, то, что будет мною здесь сказано с глазу на глаз, публичному оглашению не подлежит* (В. Чернов. Перед бурей. Воспоминания. НКРЯ).

Метакоммуникативные высказывания, принадлежащие доверителю, но соотносимые с этапом завершения интеракции, как правило, носят резюмирующий характер, акцентирующий внимание на степени откровенности:

— *Согрелся — уснул, замерз — проснулся, хочу спать — не дают! — прорвало Фому. — Теперь ты знаешь обо мне всё, даже неловко как-то. Никогда не был столь откровенен. И-и...давай, прощай, моя хорошая, мне нужно переосмыслить свой путь!* (С. Осипов. Страсти по Фоме. НКРЯ);

— *Кажется, я был с вами вполне откровенен. — О да! — ответила она и засмеялась* (М. Шагинян. Месс-Менд, или Янки в Петрограде. НКРЯ).

Резюмирующая функция метакоммуникативных действий доверителя порой сопровождается:

а) объяснением мотивов откровенного разговора:

Я столь откровенен с вами из-за полной непреднамеренности нашей встречи, что, однако, нисколько не исключает ее predeterminedности (А. Пятигорский. Вспомнишь странного человека. НКРЯ);

б) мотивировкой выбора конфиденанта:

Я с вами говорю так откровенно, потому что сразу вижу, что вы не из таких, которые выносят сор из избы (А. Апухтин. Неоконченная повесть. НКРЯ).

Не только начало и завершение разговора включает в себя метакоммуникативные комментарии доверителя. Сам процесс откровенного разговора на стадии его непосредственной реализации также сопровождается метакоммуникативным действием доверителя уточняющего характера, маркирующим степень откровенности (*буду откровенным до конца*):

Входим мы, и как остановилась она посреди каюты, красивая, будто наша Яблонька, сверкающая черными глазами, белыми перламутровыми зубками, освещенная ярким полуденным солнцем из открытого иллюминатора, как наклонилась она над альбомом жарко дышащей грудью — вспыхнул я, как солома на огне. И уж буду с вами откровенен до конца — до того захотелось мне поцеловать эту прекрасную девушку, что чуть не до крику. Собственно, другой на моем месте, может быть, и сделал бы это, потому что девушка относилась ко мне чрезвычайно ласково, но, как я вам говорил уже, характер у меня был дико застенчив. Как так? Среди бела дня вдруг ни с того ни с сего — чмок! (А. Аверченко. Шутка мецената. НКРЯ).

Кроме того, для доверителя свойственна авторефлексия, представляющая собой попытку проанализировать причины собственной откровенности, что отражается в художественных текстах во внутренней речи говорящего:

Она продолжала говорить и одновременно удивлялась самой себе. «С чего это я вдруг так разоткровенничалась перед ним? Это что — благодарность за отпущенный в начале беседы в мой адрес комплимент? А может, этот бородатый доктор мне просто нравится? Быть того не может»... (М. Милованов. Кафе «Зоопарк». НКРЯ).

Не меньший интерес представляет для нас метакоммуникативная деятельность конфиденанта. Анализ практического материала показал, что метакоммуникативные речевые действия, соотносимые с позицией

конфиданта, выполняют две базовые функции: во-первых, констатирующую, во-вторых, оценочную:

— *Вот как! Вы откровенны. Я тоже не люблю вступать в общий круг, хотя слушать люблю* (И. Новиков. Золотые кресты. НКРЯ);

— *Вы откровенны, Отвиновский, — усмехнулся Тюрберт. — Это мне нравится* (Б. Васильев. Были и небыли. НКРЯ);

— *Ладно, — сказал Ральф. — Твоя откровенность хуже молчания* (М. Петросян. Дом, в котором... . НКРЯ).

Оценочность сопряжена с вербализацией эмоций, вызываемых откровенностью собеседника:

— *Меня тревожит ваша откровенность ...* (А. Лазарчук, М. Успенский. Посмотри в глаза чудовищ. НКРЯ).

Метакоммуникативная квалификация высказывания, осуществляемая конфиденантом, предполагает две позиции с точки зрения предмета оценивания:

а) затрагивает содержательную часть разговора (мониторинг содержания разговора, внимание сфокусировано на материальной стороне высказывания):

— *Ваша откровенность мне нравится* (Л. Утесов. «Спасибо, сердце!»). НКРЯ);

Я же к вам с полной откровенностью! — На что мне ваша откровенность? (Д. Рубина. Несколько торопливых слов любви. НКРЯ);

б) ориентированы на личность доверителя (акцентируется внимание на коммуникативном поведении адресанта, степени искренности его намерений). В данном случае с точки зрения оценочного знака обнаруживаем позитивный и негативный метакоммуникативный комментарий конфиденанта:

Функ усмехнулся: — Ты со мной откровенен. Это хорошо! А то я не мог понять, почему ты так бескорыстно дружишь с Генрихом. Это подозрительно (В. Кожевников. Щит и меч. НКРЯ).

В следующем примере негативная оценка откровенности доверителя имплицитруется в реакции конфиданта, сомневающегося в искренности говорящего:

— Я была с вами так **откровенна**, что могу теперь требовать и от вас! ...

— Это вы-то — со мной? **Откровенна?!** (М. Вишневецкая. Вышел месяц из тумана. НКРЯ).

Для конфиданта также свойственно задаваться вопросом о причинах откровенности доверителя, при этом метакоммуникативная деятельность конфиданта в примерах художественной литературы присутствует во внутренней речи персонажа, маркированной кавычками:

«**Почему он так откровенен со мной? Из-за бессонной ночи? Из-за того, что у него на глазах чуть не прикончили человека? Из-за того, что сегодня в его благополучной и очень далекой от реальности жизни было слишком много крови и больницы?**» (Т. Устинова. Большое зло и мелкие пакости, с. 107–108);

Полтора часа очень откровенного разговора — почему-то он не сомневался, что никому, кроме него, она ничего подобного не рассказывала — и тут же этот взгляд, словно глухая стена, не пробьешься... «**Впрочем, она же потому со мной и разокровенничалась, что я не имею к ее жизни никакого отношения. Как с врачом ... или, если угодно, с исповедником ... Только без раскаяния и отпущения ... — подумал он с какой-то странной тревогой**» (В. Белоусова. Жил на свете рыцарь бедный. НКРЯ).

Констатация откровенности конфидантом нередко осуществляется как реакция на уточняющий вопрос / косвенный вопрос доверителя:

Вы, надеюсь, заметили, насколько я с вами **откровенен? Предельно, не правда ли? — Ну, еще бы, — сказал Вайс, — дальше некуда!** (В. Кожевников. Щит и меч. НКРЯ);

— Кажется, я был с вами вполне откровенен. — *О да!* — ответила она и засмеялась (М. Шагинян. Месс-Менд, или Янки в Петрограде. НКРЯ).

Метакоммуникативная деятельность конфиданта в данных случаях моментальна и спонтанна.

Отсроченная во времени метакоммуникативная деятельность представлена в качестве реакции на состоявшийся в прошлом откровенный разговор, при этом отсроченная рефлексия на откровенность присуща в большей степени доверителю, сожалеющему о своей откровенности и адресуящему свои сожаления:

а) непосредственно конфиданту:

Ведь вам есть что сказать и самому. — Не спрашивайте меня. Я к вам так хорошо отношусь, что не смогу вам не ответить. А потом я начинаю мучиться, зачем был так с вами откровенен. — Вам незачем беспокоиться. Я ни с кем не делюсь содержанием наших разговоров (З. Масленикова. Разговоры с Пастернаком. НКРЯ);

б) третьему лицу:

Но, — ты знаешь, — я кончил все земные счета. Я любил тебя, страдал и молился с тобой. Будь же ты защитой моей чести. Быть может, я бывал чересчур откровенен с людьми относительно своей души, но ты знаешь, что я не лицемер (Б. В. Савинков (В. Ропшин). Воспоминания террориста. НКРЯ);

Хотя есть такой оптический обман чувств: сегодня ты называешь кого-то другом, а завтра ... У меня с детства были друзья. Мне всегда казалось, что дружба сама по себе — это уже запрет на предательство. Да, меня предавали те, с кем я был по-особому откровенен, с кем был добр (М. Магомаев. Любовь моя – мелодия. НКРЯ);

Выпили, он сел напротив, смотрит в глаза, замолчал вдруг, только улыбается так, знаешь, брови горестные, а глаза улыбаются, и молчит, а я с Сережей как раз договорилась встретиться, спешу, и вдруг, не понимаю сама, зачем, начинаю все ему рассказывать, и про Игоря, и про Сережу,

даже про мужа, он слушает, курит, к фляжке прикладывается, мне еще налил, брови совсем домиком сошлись, морда прямо как у доброй собаки, а я все рассказываю, рассказываю... Ну вот, говорю, поеду сейчас к Сереже, он хороший, добрый, лягу, прижмусь, отдохну от всего... **Представляешь? Ну, чего я с ним разоткровенничалась?** А он совсем расстроился, пожалуйста, говорит, не ездите к нему сегодня, если вы поедете, мне будет очень плохо, я буду все себе представлять и к концу вечера с ума сойду... (А. Кабаков. Последний герой. НКРЯ).

Несколько реже встречаются отсроченные метакоммуникативные действия конфиданта, упоминающего о прошлой откровенности доверителя:

— *Не оскорбляйтесь. Я буду откровенна, Гарвей, так же, как были откровенны вы в театре. Вы сказали тогда немного и — много* (А. Грин. Бегущая по волнам. НКРЯ).

По мнению Е. М. Воробьевой, метакоммуникативная деятельность может быть непосредственной или опосредованной. «Непосредственная метакоммуникация имеет место в тех случаях, когда ход общения описывают сами его участники. (...) Во время опосредованной метакоммуникации комментирование коммуникационного процесса осуществляется третьим лицом, например, сторонним наблюдателем» [Воробьева, 2006, с. 82].

Анализ примеров нашей выборки показал, что имеет место непосредственная метакоммуникативная деятельность участников откровенного разговора – доверителя и конфиданта:

Я говорю вам о себе искренне и честно — сама не ожидала, что буду так откровенна (Л. Смирнова. Моя любовь, www);

Функ усмехнулся: — *Ты со мной откровенен* (В. Кожевников. Щит и меч. НКРЯ).

Отсутствие в нашем практическом материале метакоммуникативных высказываний, принадлежащих третьим лицам, обусловлено, по всей видимости, доверительным характером общения, непосвященностью третьих лиц и нежелательным присутствием сторонних наблюдателей при разговоре.

Опосредованный характер метакоммуникации встречается в примерах, не констатирующих, а предполагающих откровенность третьего лица:

— *Скок был так откровенен с этой женщиной?* — *недоверчиво спросил Крячко* (Н. Леонов, А. Макеев. Гроссмейстер сыска. НКРЯ).

Резюмируя вышесказанное, еще раз отметим, что понятие метакоммуникации представляет собой сложное образование и затрагивает различные аспекты общения. Функции метакоммуникативных речевых актов варьируются в зависимости от этапа общения – начала, продолжения или завершения. На наш взгляд, для анализа откровенного разговора наибольший интерес представляют форма коммуникации (непосредственная – опосредованная), время осуществления (моментальная – отсроченная), и способ выражения (эксплицитная – имплицитная метакоммуникация). Эти критерии находят свое отражение в метакоммуникативных высказываниях как доверителя, так и адресата. Они соотносятся с этапами общения – началом / вводом в коммуникацию, поддержанием разговора, и стадией завершения. На начальном этапе интеракции метакоммуникативные высказывания доверителя ориентируют на откровенный разговор, акцентируют внимание на его секретности, нежелательности разглашения. На завершающем этапе они, как правило, резюмируют, акцентируют внимание на степени откровенности, объясняют мотивы откровенного разговора и выбора конфиденанта. Метакоммуникативные речевые действия, соотносимые с позицией конфиденанта в большинстве случаев выполняют две базовые функции: констатирующую и оценочную. Оценке конфиденантом может подвергаться как содержательная часть разговора, так и личность доверителя, включающая его коммуникативное поведение, степень искренности его намерений и т.д. Метакоммуникативная деятельность как доверителя так и конфиденанта может быть моментальной или отсроченной во времени, представленной в виде реакции на состоявшийся в прошлом откровенный разговор.

ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ

Основные задачи данной главы – выявление и описание отличительных признаков коммуникативной ситуации «откровенный разговор», анализ специфики коммуникативного поведения участников откровенного разговора – доверителя и конфиденанта. Результатом решения данных задач стали следующие выводы.

Откровенность реализуется в специфической коммуникативной ситуации в рамках доверительного межличностного общения, представляющей собой передачу особой, лично-переживаемой и значимой для говорящего информации. Одной из основных особенностей ситуации откровенного разговора является установление доверительных отношений между коммуникантами.

Анализ типологии ситуации откровенного разговора показал, что он может быть интенциональным (осозанным) или вынужденным; подготовленным или спонтанным; иметь место между двумя собеседниками (как близкими, так и едва знакомыми) или между большим числом участников; устным или письменным, непосредственным или опосредованным; истинным (мотивируемым внутренним искренним желанием говорящего высказаться) или ложным (обусловленным определенными корыстными намерениями говорящего); может представлять диалогический тип общения со сменой хода или может быть примером преимущественно монологического типа.

Дискурсивная роль доверителя заключается в «излитии» души и освобождения от существующего психоэмоционального груза. В большинстве случаев доверитель является инициатором откровенного разговора, ему принадлежит большая часть временного континуума в диалогическом пространстве. Для того чтобы инициировать откровенный разговор, доверитель использует различные коммуникативные (вербальные и невербальные) средства, выполняющие функцию ввода в коммуникацию и

одновременно выступающие маркерами доверительного общения. Для коммуникативного поведения доверителя характерно использование средств, типичных для неформального общения – простого синтаксиса, эллиптических предложений, разговорной лексики и фразеологии, а также набора просодических и проксемических средств коммуникации. Не исключено также использование сниженной лексики, сленга, эмотивной лексики.

Дискурсивная роль конфиданта варьируется от пассивной к активной. Дискурсивно пассивная роль сводится к тому, чтобы выслушать откровенность доверителя, выразить сочувствие, помочь советом. Дискурсивно активная роль заключается в том, что адресат становится инициатором откровенности говорящего, активно поддерживает адресанта, помогая ему выговориться, принимая участие в разговоре, и использует различные приемы и тактики (вербальные и невербальные) в целях стимулирования откровенности адресанта, провоцируя начало откровенного разговора и/или поддерживающие откровенность во время разговора.

Речевые тактики говорящего и слушающего – доверителя и конфиданта, восприятие откровенности, процессы понимания высказывания и интенций говорящего, квалификации степени его откровенности эксплицируются в метакоммуникативных высказываниях адресата / наблюдателя. Различные этапы общения – начало, продолжение или завершение – соотносятся с определенными функциями метакоммуникативных речевых действий. Функции метакоммуникативных высказываний доверителя на начальном этапе интеракции обозначают его интенции, ориентируют адресата на откровенный разговор, а на завершающем этапе резюмируют, акцентируют внимание на степени откровенности, объясняют мотивы откровенного разговора и выбора конфиданта. Метакоммуникативные речевые действия, соотносимые с позицией конфиданта в большинстве случаев выполняют две базовые

функции: констатирующую и оценочную, квалифицирующую содержание разговора или личность доверителя.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью диссертационного исследования было выявление специфики реализации откровенности в межличностной коммуникации на материале русского языка.

Одной из основных задач любого исследования является обсуждение ключевых понятий, служащих концептуальной базой работы. Понятие межличностной коммуникации включает в себя следующие дифференциальные признаки: диадность (взаимодействие двух субъектов или малой группы); отношенческая природа (устойчивые межличностные контакты или встречи, не обязательно ведущие к продолжению отношений); наличие обратной связи; психологичность и субъективность (коммуниканты привносят в межличностное взаимодействие свои личностные смыслы); многоконтекстность (осуществление взаимодействия в различных социальных контекстах, включая институциональные виды дискурсов). Рассмотрение данного понятия позволило выделить такие его значимые и существенные для нашего исследования особенности, как незаменимость отношения, обращенность к партнеру, готовность к самораскрытию, доверительность, общность личностных смыслов, диалогичность и диалогизм – качество коммуницирования и отношения, при котором каждый из участников имея свою позицию и умея её отстаивать, одновременно безгранично открыт к пониманию смыслов и позиций другого. Наиболее значимыми для нашего исследования являются контактная, побудительная, эмотивная функции межличностного общения, а также функция установления отношений и понимания.

Установлено, что разновидностью межличностной коммуникации является доверительное общение, в основе которого лежит доверие к Другому. Дефиниционный анализ понятия «доверие» показал, что оно базируется на двух фундаментальных признаках – честность / искренность и вера / уверенность. Доверие отличается от понятия «вера» тем, в

межличностном общении оно, как правило, имеет рациональное основание и сопряжено с уверенностью, подкрепленной жизненным опытом человека, в то время как вера по сути своей – безосновательна и не требует какой-либо предварительной фактической проверки. Доверие, с одной стороны, является основой и для установления доверительных отношений (доверительности), с другой – формирования доверчивости человека, тем самым в понятии доверия интегрируются и свойство личности, и характеристика общения.

Определены коммуникативные функции доверия, которые проявляются непосредственно в коммуникативной ситуации откровенного общения – функция эмоциональной поддержки, установления психологического контакта, формирования и углубления межличностных взаимоотношений, сохранения и/или восстановления душевного равновесия. По форме доверительное общение может быть диалогичным (разговор по душам) или преимущественно монологичным (исповедь), в его структуре выделяются: участники с постоянством дискурсивных ролей – доверитель и конфидент, референт – обмен особой, личностно значимой для одного или обоих собеседников, информацией. Неискренность коммуникантов, обусловленная различными целями, ведет к развитию формального доверия и псевдо-доверительных отношений, что в результате, влияет на характер взаимодействия и снижает общий фон доверия людей друг к другу.

Анализ специфики проявления доверительности и откровенности в институциональном межличностном общении показал, что: 1) реализация откровенности в политическом дискурсе варьируется в зависимости от его жанровой специфики, в жанрах массмедийного политического дискурса соотносится с идеей информационной открытости власти, характеризуется низкой степенью открытости, ситуация откровенности не является типичной для данного дискурса и чаще служит целям манипуляции общественным сознанием; 2) в массмедийном дискурсе откровенность носит публичный характер, обусловленный наличием массового адресата, лишена спонтанности и искренности, характерных для живого общения, реализуется

в речевом жанре «исповедальное телевизионное интервью», которое отличается от откровенного разговора в бытовом общении целеустановкой доверителя, ориентированной на PR-стратегию и рекламные интересы, а не на искреннее самораскрытие и «обнажение души»; 3) в медицинском дискурсе важнейшим условием осуществления терапии является установление доверительных отношений между врачом и пациентом, реализация откровенности, с одной стороны, обусловлена презумпцией успешного лечения и фокусируется на максимальной открытости и искренности пациента, с другой – формирование откровенности зависит от коммуникативной компетенции врача, использования им речевого этикета; 4) в религиозном дискурсе откровенный разговор реализуется в церковном таинстве исповеди, продиктованной внутренними потребностями человека к полному раскрытию для высвобождения, избавления от отягощающих душу личных переживаний; 5) в юридическом дискурсе откровенность проявляется в статусно-ориентированных отношениях: следователь / адвокат – клиент (обвиняемый / подозреваемый), реализуется в речевых жанрах «явка с повинной», «чистосердечное признание».

Анализ понятия «откровенность» показал, что оно находится в одном ряду с такими понятиями как «искренность» и «чистосердечие». Понятия «откровенность» и «искренность» сближаются по семантическому признаку 'говoreние правды / правдивость говорящего'. Дифференциальными признаками откровенности являются ситуативная обусловленность общения, катартическая функция (функция психоэмоциональной разгрузки), личностно значимый характер сообщаемого, актуальная значимость Другого и доверительный характер общения.

Откровенность понимается нами как специфический коммуникативный феномен, реализуемый в рамках доверительного межличностного общения, представляющая собой передачу особой личностно-переживаемой и значимой для говорящего информации.

Коммуникативные ситуации откровенного разговора варьируются с точки зрения интенции адресата – интенциональная (осознанная) и вынужденная откровенность; с точки зрения подготовленности – подготовленная или спонтанная; по количеству коммуникантов – два или более, но всегда ограниченное число участников; по каналу – устный или письменный, непосредственный или опосредованный; с точки зрения достоверности – истинный, мотивируемый внутренним искренним желанием говорящего высказаться и готовностью адресата выслушать, или ложный, обусловленный корыстными намерениями; по параметру «мена ролей» – представляет диалогический тип общения со сменой хода или пример преимущественно монологического типа; с точки зрения степени знакомства коммуникантов – происходит как между близкими людьми, так и между едва знакомыми («эффект случайного попутчика»).

Одним из вариантов реализации доверительных межличностных отношений в бытовом дискурсе наряду с откровенным разговором является разговор по душам – национально-специфичный жанр гармонического общения, характерный для русского коммуникативного поведения. Интегральными признаками разговора по душам и откровенного разговора является эмоциональная маркированность, настроенность адресата на понимание собеседника и особый тип личности адресанта, способный к самораскрытию. Разговор по душам не спланирован и не подготовлен заранее, содержательно шире, чем откровенный разговор.

Анализ специфики коммуникативного поведения участников откровенного разговора показал, что им свойственно разная степень дискурсивной активности. Дискурсивная роль доверителя заключается в том, чтобы выговориться, поделиться наболевшим и излить душу, освободиться от существующего психоэмоционального напряжения и восстановить душевное равновесие и, возможно, получить совет или поддержку. Именно поэтому речь адресанта более эксплицитна, в ходе общения именно

доверителю принадлежит бóльшая часть временного коммуникативного пространства.

Для инициации откровенного разговора, доверитель использует речевой акт просьбы, различные иницирующие конструкции, позволяющие ему облегчить начало разговора – утвердительные, выражающие интенцию доверителя открыться / вопросительные, выражающиеся речевым актом вопроса и направленные на прояснение степени готовности потенциального конфиданта выслушать. Приглашение к разговору сопровождается а) объяснением мотивов выбора конфиданта; б) описанием чувств; в) предложением уединиться (что свидетельствует о доверительности и указывает на интимно-личностный уровень общения).

Речи доверителя свойственна эмоциональная тональность общения, для его коммуникативного поведения типичны конструкции неформальной сферы общения и разговорной речи, простой синтаксис, эллиптические предложения, разговорная и стилистически сниженная лексика и фразеология, просторечия, сленг, просодические средства, наиболее частотным среди которых является понижение голоса, проксемические компоненты – определенное пространственное расположение коммуникантов и сокращение дистанции между ними, что маркирует приватность общения, способствует созданию более интимной обстановки, располагающей собеседников к откровенному разговору.

Дискурсивная роль конфиданта может быть как пассивной, так и активной. Дискурсивно пассивная роль выражается в его минимальном участии в диалоге, она заключается в том, чтобы выслушать откровенность доверителя, выразить сочувствие, иногда помочь советом. Выступая в активной дискурсивной роли, конфидант не только поддерживает откровенный разговор, помогая выговориться доверителю, но и сам иницирует откровенность говорящего, используя тактики стимулирования откровенности – откровенность за откровенность, заверение в конфиденциальности, указание на преимущества откровенного разговора для

доверителя, апелляция к высшему нравственному императиву, прямое побуждение к откровенности, редуцирование притязаний, тактика конкретизации, апелляция к близким отношениям, предложение выпить. Все тактики могут дифференцироваться с точки зрения интенций, обусловленные искренним стремлением конфиданта облегчить самораскрытие собеседника или реализацией собственных корыстных целей.

Анализ эксплицируемых в метакоммуникативных речевых действиях процессов понимания высказывания и интенций участников откровенного разговора, квалификации степени откровенности позволил выделить метакоммуникативные высказывания, соотносимые с позицией доверителя и конфиданта, коррелирующие с разными этапами развития коммуникативного взаимодействия – началом, непосредственной реализацией и завершением разговора.

Метакоммуникативные высказывания, соотносимые с позицией доверителя и связанные с этапом планирования откровенного разговора и ввода в коммуникацию, выполняют а) ориентирующую функцию (доверитель настраивает конфиданта на откровенный разговор, эксплицирует свои намерения, рассчитывает на доверительный разговор с конфидантом), б) акцентируют внимание на его секретности, нежелательности разглашения. Метакоммуникативные высказывания, принадлежащие доверителю, соотносимые с этапом завершения интеракции, как правило, носят резюмирующий характер, что сопровождается а) объяснением мотивов откровенного разговора; б) мотивировкой выбора конфиданта. Стадия непосредственной реализации откровенного разговора сопровождается метакоммуникативным действием доверителя уточняющего характера, маркирующим степень откровенности. Для доверителя свойственна авторефлексия, фокусирующаяся на попытке анализа причин собственной откровенности.

Метакоммуникативные речевые действия, принадлежащие конфиданту, выполняют констатирующую и оценочную функции. Последняя

сопряжена с вербализацией эмоций, вызываемых откровенностью собеседника, ориентирована на содержательную часть откровенного разговора или на личность доверителя, степень искренности его намерений. С точки зрения оценочного знака нами обнаружены позитивный и негативный метакоммуникативный комментарий конфиденанта.

Метакоммуникативная деятельность конфиденанта в большинстве случаев моментальна и спонтанна. Отсроченная во времени метакоммуникативная деятельность представляет реакцию на состоявшийся в прошлом откровенный разговор, при этом отсроченная рефлексия на откровенность присуща в большей степени доверителю, сожалеющему о своей откровенности и адресующему свои сожаления непосредственно конфиденанту или третьему лицу.

Перспективы исследования нам видятся в возможности дальнейшего изучения ситуации откровенного разговора с точки зрения гендерной специфики, в сравнении и сопоставлении особенностей реализации откровенности в ситуациях институционального общения с повседневным бытовым дискурсом.

Библиография

1. Абульханова-Славская, К.А. Активность и сознание личности как субъекта деятельности / К.А. Абульханова-Славская // Психология личности в социалистическом обществе. Активность и развитие личности. – М.: Наука, 1989. – С.110–134.
2. Авакимян, С.С. О лингвистических аспектах искренности / С.С. Авакимян // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. – 2009. – № 1. – С. 161–167.
3. Авакимян, С.С. О лингво-когнитивном подходе к феномену «искренность» [Электронный ресурс] / С.С. Авакимян // Известия Российского педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – №92. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-lingvo-kognitivnom-podhode-k-fenomenu-iskrennost>.
4. Авакимян, С.С. О понятии «искренность» и его трактовке в гуманитарных науках / С.С. Авакимян // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – №37. – С. 5-9.
5. Алишев, Т.Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии / Т.Б. Алишев // Ученые записки Казанского государственного университета. Гуманитарные науки. – Т. 151. – Кн. 5. – Ч. 1. – Казань, 2009. – С. 22–29.
6. Антоненко, И.В. Социально-психологические функции доверия / И.В. Антоненко // Вестник интегративной психологии. – 2007. – №5. – С. 70–74.
7. Апресян, Ю.Д. Образ человека по данным языка: попытка системного описания / Ю.Д. Апресян // Вопросы языкознания. – 1995. – №1. – С. 48–59.
8. Апресян, Ю.Д. Основные принципы и понятия системной лексикографии / Ю.Д. Апресян // Языковая картина мира и системная лексикография / Отв. ред. Ю.Д. Апресян. – М.: Языки славянских культур, 2006. – С. 33–75.

9. Апресян, Ю.Д. От истины до лжи по пространству языка / Ю.Д. Апресян // Логический анализ языка. Между ложью и фантазией / Отв. ред. Н.Д. Арутюнова. – М.: Издательство «Индрик», 2008. – С. 23–46.
10. Апресян, Ю.Д. Исследования по семантике и лексикографии / Ю.Д. Апресян. – Т. 1: Парадигматика. – М.: Языки славянских культур, 2009. – 568 с.
11. Арсеньев, К.К. Заметки о русской адвокатуре / К.К. Арсеньев. – Тула: Автограф, 2001. – 560 с.
12. Арутюнова, Н.Д. Дискурс / Н.Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева – М.: Сов. Энциклопедия, 1990. – С. 136–137.
13. Арутюнова, Н.Д. Истина: фон и коннотации / Н.Д. Арутюнова // Логический анализ языка. Культурные концепты / под ред. Н.Д. Арутюновой. – М.: Наука, 1991. – С. 21–30.
14. Арутюнова, Н. Д. Язык и мир / Н.Д. Арутюнова. – М.: Языки русской культуры, 1998. – 896 с.
15. Балли, Ш. Общая лингвистика и вопросы французского языка / Ш. Балли / пер. с франц. Вентцель Т.В., Вентцель Е.В.; ред., вступ. ст., прим. Будагова Р.А. – Изд. 2-е, стереотип. – М.: Едиториал УРСС, 2001. – 416 с.
16. Баранов, А.Н. Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика: учебное пособие / А.Н. Баранов. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 592 с.
17. Барсукова, М. И. Медицинский дискурс: стратегии и тактики речевого поведения врача: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Марина Игоревна Барсукова. – Саратов, 2007. – 141 с.
18. Барт, Р. Лингвистика текста / Р. Барт // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1978. – Вып.8. – С. 442–449.
19. Барт, Р. Нулевая степень письма / Р. Барт // Семиотика. – М.: Радуга, 1983. – С. 306–349.
20. Бахтин, М.М. Проблема речевых жанров / М.М. Бахтин // Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1979. – С. 237–280.

21. Бейлинсон, Л.С. Характеристики медико-педагогического дискурса (на материале логопедических рекомендаций): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Любовь Семеновна Бейлинсон. – Волгоград, 2001. – 177 с.
22. Бессонова, Л.Ф., Доценко, Е.Л. Обыденные представления о структуре общения / Л.Ф. Бессонова, Е.Л. Доценко // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. – 1999. – № 2. – С. 23–33.
23. Беспмятнова, Г.Н. Языковая личность телевизионного ведущего: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Галина Николаевна Беспмятнова. – Воронеж, 1994. – 19 с.
24. Бехерт, И. Эргативность как исходный пункт изучения прагматической основы грамматических категорий / И. Бехерт // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 11. Современные и синтаксические теории в американской лингвистике / Сост., общ. ред. и вступ. ст. А.Е. Кибрик. – М.: Прогресс, 1982 – С. 411–431.
25. Бобырева, Е.В. Молитва как образец религиозного дискурса / Е.В. Бобырева // Лингвистика и межкультурная коммуникация: материалы региональной научной конференции Поволжья и Северо-Кавказского региона, г. Волгоград, 19-21 апреля 2004 г. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2004. – С.158–162.
26. Бобырева, Е.В. Религиозный дискурс: Ценности и жанры // ЗПУ – 2008. – №1. [Электронный ресурс] / Е.В. Бобырева – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/religioznyy-diskurs-tsennosti-i-zhanry>.
27. Болдонова, И.С. Межличностное общение / И.С. Болдонова. – Улан-Удэ: Издательство Восточно–Сибирского Государственного технологического университета, 2000. – 67 с.
28. Болотова, А.К., Кузёма, О.В. Самораскрытие как проявление индивидуальности в межличностных отношениях / А.К. Болотова, О.В. Кузёма // Мир психологии. Научно-методический журнал. – М.: ВШЭ, 2011. – №1. – С. 95–105.

29. Бондарко, А.В. Категориальные ситуации (к теории функциональной грамматики) / А.В. Бондарко // Вопросы языкознания. – 1983. – №2. – С. 20–32.
30. Борисова, И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика / И.Н. Борисова. – Екатеринбург: Изд-во урал. ун-та, 2001. – 408 с.
31. Будаев, Э.В., Чудинов, А.П. Современная политическая лингвистика [Электронный ресурс] / Э.В. Будаев, А.П.Чудинов. – 2000. – Режим доступа: <http://www.philology.ru/linguistics1/budaev-chudinov-06a.htm>
32. Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. «Правда факта» и «правда больших обобщений» / Т.В. Булыгина, А.Д. Шмелев // Логический анализ языка. Истина и истинность в культуре и языке. – М.: Наука, 1995. – С. 126–133.
33. Вацлавик, П. Прагматика человеческих коммуникаций: Изучение паттернов, патологий и парадоксов взаимодействия / П. Вацлавик, Д. Бивин, Д. Джексон. – М.: Апрель-Пресс: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 320 с.
34. Вежбицкая, А. Метатекст в тексте / А. Вежбицкая // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1978. – Вып. 8: Лингвистика текста. – С. 402–421.
35. Вежбицкая, А. Язык. Культура. Познание / А. Вежбицкая. – М.: Русские словари, 1996. – 416 с.
- Вежбицкая, А. Семантические универсалии и описание языков / А. Вежбицкая; пер. с англ. А.Д. Шмелева, под ред. Т.В. Булыгиной. – М.: Языки русской культуры, 1999. – 780 с.
36. Вежбицкая, А. Русские культурные скрипты и их отражение в языке / А. Вежбицкая // Русский язык в научном освещении. – М.: Языки славянских культур, 2002. – № 2 (4). – С. 6–34.
37. Вепрева, И.Т. Что такое рефлексив? Кто он, homo reflectens? / И.Т. Вепрева // Известия Уральского государственного университета. – 2002. – №24. – С. 217–228.
38. Верещагин, Е.М., Ратмайр, Р., Ройтер, Т. Речевые тактики «призыва к откровенности». Еще одна попытка проникнуть в идиоматику речевого

- поведения и русско-немецкий контрастивный подход // Вопросы языкознания. – 1992. – № 6. – С. 82–93.
39. Вепрева, И.Т. Языковая рефлексия в постсоветскую эпоху / И.Т. Вепрева. – М.: Олма-пресс, 2005. – 384 с.
40. Владимиров, Л.Е. Учение об уголовных доказательствах / Л.Е. Владимиров. – Тула: Автограф, 2000. – 464 с.
41. Владимирова, Т.Е. Национально-культурное своеобразие русского межличностного дискурса / Т.Е. Владимирова // Научный Вестник МГТУ ГА. Серия: Международная деятельность вузов. – 2007. – № 116. – С. 60–65.
42. Волкова, О.С. Коммуникативная ситуация «конфликт»: стратегии развития и прагмалингвистические характеристики / О.С. Волкова // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2008. – №73. – С. 114–120.
43. Волкова, Т.А. Дискурсивный подход к описанию параметров коммуникативной ситуации перевода / Т.А. Волкова // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. Общественные науки. – 2012. – № 2. – С. 286–290.
44. Волкова, Я.А. Коммуникативная личность в ценностных параметрах неэкологичного общения / Я.А. Волкова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета – 2012. – Т. 72. – № 8. – С. 4–7.
45. Воркачев, С.Г. Правды ищи: идея справедливости в русской лингвокультуре / С.Г. Воркачев. – Волгоград: Парадигма, 2009. – 190 с.
46. Воробьева, Е.М. Функциональные характеристики метакоммуникативных речевых действий: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Елена Михайловна Воробьева. – Волгоград, 2006. – 204 с.
47. Всеволодова, М.В. Теория функционально-коммуникативного синтаксиса: Фрагмента прикладной модели языка / М.В. Всеволодова. – М.: Изд-во МГУ, 2000. – 502 с.
48. Гак, В.Г. Высказывание и ситуация / В.Г. Гак // Проблемы структурной лингвистики. – М: Наука, 1973. – С. 349–372.

49. Галимова, З.Ф. Тактики комплимента и похвалы в конструировании «положительного образа» женщины-собеседницы (на материале ток-шоу): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Зульфия Фирдавиевна Галимова. – Ижевск, 2009. – 21 с.
50. Гельфанова, С. В. Феномен доверия в социокультурном развитии общества: автореф. дис. ... канд. филос. наук: 09.00.11 / Светлана Владимировна Гельфанова. – Челябинск, 2007. – 24 с.
51. Гладкова, А.Н. Концепт ‘откровенность’ в русской и английской языковых картинах мира / А.Н. Гладкова // Логический анализ языка. Между ложью и фантазией / отв. ред. Н.Д. Арутюнова. – М.: Издательство «Индрик», 2008. – С. 502–515.
52. Глушак, В.М. Лингвопрагматический аспект речевого поведения коммуникантов в ситуациях повседневного общения (на материале немецкого языка): автореф. дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.04 / Василий Михайлович Глушак. – М., 2010. – 46 с.
53. Глушко, И.В. Диалектика доверия и согласия в социальном дискурсе / И.В. Глушко // Теория и практика общественного развития. – Краснодар: Хорос, 2010. – №2. – С. 44–52.
54. Гозман, Л.Я. Психология эмоциональных отношений / Л.Я. Гозман. – М.: МГУ, 1987. – 175 с.
55. Голанова, Е.И. Публичный диалог вчера и сегодня (коммуникативная эволюция жанра интервью) / Е.И. Голанова // Русский язык сегодня. – Вып. 1. – М.: Азбуковник, 2000. – С. 251–259.
56. Голубев, А.Л. Некоторые социально-психологические аспекты доверия как необходимого условия межличностного общения оперативного сотрудника с лицами, представляющими оперативный интерес // Материалы научно-практических конференций Московского военного института ФПС России. – №11. [Электронный ресурс] / А.Л. Голубев – Режим доступа: <http://voenprav.ru/doc-3519-1.htm>.

57. Гольдин, В.Е. Имена речевых событий, поступков и жанры русской речи / В.Е. Гольдин // Жанры речи. – Вып. 1. – Саратов, 1997. – С. 23–34.
58. Грабовская, И.В. Теоретические основания изучения метакоммуникативных вопросов в англоязычном диалогическом дискурсе / И.В. Грабовская // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2013. – № 7 (25). – Ч. II. – С. 78–82.
59. Грайс, Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. — М.: Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 217–237.
60. Гройс, Б. Феноменология медиальной откровенности / Б. Гройс; пер. с нем. // Под подозрением. Феноменология медиа – М.: Художественный журнал, 2006. – С. 5–69.
61. Гуляева, М.А. Отказ от общения как составляющая межличностной коммуникации: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Марианна Александровна Гуляева. – Волгоград, 2013. – 20 с.
62. Гуревич, Л.С. Метакоммуникативные предикаты через призму когнитивного пространства коммуниканта / Л.С. Гуревич // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2008. – № 2. – С. 32–38.
63. Данкин, Д.М. Мировоззренческие факторы доверия / Д.М. Данкин // Безопасность Евразии. – 2009. – №2. – С. 269–286.
64. Дворянов, А.А. Социальные функции доверия / А.А. Дворянов // Регион: экономика и социология. – 2006. – №4. – С. 130–140.
65. Дейк, Т.А. ван, Кинч, В. Стратегии понимания связного текста / Т.А. ван Дейк, В. Кинч // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып.23. – М.: Прогресс, 1988. – С. 153–211.
66. Деннингхаус, С. Под флагом искренности: лицемерие и лесть как специфические явления речевого жанра «притворство» / С. Деннингхаус // Жанры речи: сб. науч. ст. – Саратов: Изд-во Государственного учебно-научного центра «Колледж», 1999. – С. 213–227.

67. Дементьев, В.В. Непрямая коммуникация / В.В. Дементьев. – М.: Гнозис, 2006. – 376 с.
68. Дементьев, В.В. Теория речевых жанров / В.В. Дементьев. – М.: Знак, 2010. – 600 с.
69. Дементьев, В.В. Об одном способе концептуализации жанра «Разговор по душам» в русской речи [Электронный ресурс] / В.В. Дементьев // Электронный научно-образовательный журнал ВГПУ «Грани познания». – 2011. – № 4 (14). – Режим доступа: <http://www.grani.vspu.ru/files/publics/1325228428.pdf>.
70. Демьянков, В.З. Политический дискурс как предмет политологической филологии / В.З. Демьянков // Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования. – М.: ИНИОН РАН, 2002. – №3. – С. 32–43.
71. Долинин, К.А. Интерпретация текста: Французский язык / К.А. Долинин. – М.: Просвещение, 1985 – 288 с.
72. Дубровченко, Е.М. К вопросу о метакоммуникации в современном мире [Электронный ресурс] / Е.М. Дубровченко. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-152966.html>.
73. Дубровченко, Е.М. Роль метакоммуникативных речевых действий в процессе говорения [Электронный ресурс] / Е.М. Дубровченко // Электронное научное издание «Актуальные инновационные исследования: наука и практика». – 2010. – №1. – Режим доступа: http://www.actualresearch.ru/nn/2010_1/Article/philology/dubrovchenko.htm.
74. Жабина, Е.В. О соотношении лингвистических и экстралингвистических компонентов при выражении доверия / недоверия в современных немецких политических текстах / Е.В. Жабина // Вестник Тамбовского университета. Серия гуманитарные науки. – Тамбов, 2007. – Вып. 4(48). – С. 168–174.

75. Жура, В.В. Дискурсивная компетенция врача в устном медицинском общении: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19 / Виктория Валентиновна Жура. – Волгоград, 2008. – 407 с.
76. Ибатуллина, Г.М. Исповедальное слово и «поток сознания»: экзистенциальный текст как неосуществленная исповедь в «постороннем» А. Камю / Г.М. Ибатуллина // Вестник томского государственного университета. Филология. – 2012. – №2 (18). – С. 57–75.
77. Ивин, А.А. Современная философия науки / А.А. Ивин. – М.: Высшая школа, 2005. – 592 с.
78. Иссерс, О.С. Стратегия речевой провокации в публичном диалоге / О.С. Иссерс // Русский язык в научном освещении. – М.: Языки славянских культур, 2009. – № 2 (18). – С. 92–104.
79. Исупов, К.Г. Исповедь: к определению термина / К.Г. Исупов // Метафизика исповеди. Пространство и время исповедального слова. Материалы международной конференции (Санкт-Петербург, 26-27 мая 1997 г.) – СПб.: Изд-во Института Человека РАН (СПб Отделение), 1997. – С. 7–9.
80. Казак, М.Ю. Медиатекст: сущностные и типологические свойства // GlobalMediaJournal – Глобальный медиажурнал (Российское издание) [Электронный ресурс] / М.Ю. Казак – Режим доступа: http://www.gmj.sfedu.ru/v2i1/v2i1_kazak.htm.
81. Казнина, Е.Б. Концепт вера в диалогическом христианском дискурсе : автореф. дис. ... канд. философ. наук: 10.02.01 / Елена Борисовна Казнина. – М., 2004. – 16 с.
82. Калюжная, Н.А. Проблема веры в контексте принципа доверия субъекту познания / Н.А. Калюжная // Гуманитарные исследования. – Астрахань: Астраханский государственный университет, 2007. – №1. – С. 5–10.
83. Каменская, Е.А. Сущность и особенности информационной открытости органов власти в современной России / Е.А. Каменская // Общество: политика, экономика, право. – 2011. – №2. – С. 18–24.

84. Кара, И.В. Общество и власть: коммуникативные стратегии доверия / И.В. Кара // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2009. – №1. – С. 29–37.
85. Карасик, В.И. Язык социального статуса: монография / В.И. Карасик. – М.: Ин-т языкознания РАН; Волгогр. гос. пед. ин-т, 1992. – 330 с.
86. Карасик, В.И. О категориях дискурса / В.И. Карасик // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: Сб. науч. тр. – Волгоград – Саратов: Перемена, 1998. – С.185–197.
87. Карасик, В.И. О типах дискурса / В.И. Карасик // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 2000. – С. 5–20.
88. Карасик, В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В.И. Карасик. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
89. Карасик, В.И. Языковые ключи / В.И. Карасик. – Волгоград: Парадигма, 2007. – 520 с.
90. Кашкин, В.Б. Введение в теорию коммуникации: учебное пособие / В.Б. Кашкин. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – 175 с.
91. Киселева, Т.А. О формах реализации текста телевизионного интервью как разновидности медиатекста / Т.А. Киселева // Вестник Челябинского государственного университета: Филология. Искусствоведение. – Вып. 43. – 2010. – № 13 (194). – С. 57–62.
92. Колокольцева, Т.Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи / Т.Н. Колокольцева. – Волгоград: Издательство ВолГУ, 2001. – 260 с.
93. Кон, И.С. Открытие “Я” / И.С. Кон. – М.: Политиздат, 1987. – 368 с.
94. Конецкая, В.П. Социология коммуникации: учеб. / В.П. Конецкая. – М.: Междунар. ун-т Бизнеса и Управления, 1997. – 304 с.
95. Коробкова, Т.И. Псевдооткровения в эфире / Т.И. Коробкова // Вестник новгородского государственного университета. – 2007. – № 43. – С. 30–32.

96. Коробкова, Т.И. Структурно-когнитивные параметры дискурса псевдооткровения (на материале передачи «A Letter from America. By Alistar Cooke») : автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Татьяна Ивановна Коробкова. – Иркутск: Иркут. гос. лингвистич. ун-т, 2008. – 19 с.
97. Крамаренко, Н.С. Постановка проблемы доверия к себе в процессе самореализации личности / Н.С. Крамаренко // Знание. Понимание. Умение. – М.: МосГУ, 2012. – № 1. – С. 219–223.
98. Красных, В.В. Структура коммуникации в свете лингвокогнитивного подхода (коммуникативный акт, дискурс, текст): автореф. дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19 / Виктория Владимировна Красных. – М., 1999. – 72 с.
99. Кроник, А.А., Кроник, Е.А. В главных ролях: вы, мы, он, ты, я. Психология значимых отношений / А.А. Кроник, Е.А. Кроник. – М.: Мысль, 1989. – 204 с.
100. Кубрякова, Е.С. Проблемы представления знаний в современной науке и роль лингвистики в решении этих проблем / Е.С. Кубрякова // Язык и структуры представления знаний. Сборник научно-аналитических обзоров. – М.: ИНИОН, 1992. – С. 4–38.
101. Кузнецова, С.В. Искренность / неискренность в сфере общения (на материале русских художественных текстов) / С.В. Кузнецова // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика, 2010. – № 1. – С. 83–90.
102. Куликова, Л.В. Коммуникативный стиль в межкультурной парадигме: монография / Л.В. Куликова. – Красноярск: Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева, 2006. – 392 с.
103. Куницына, В.Н. Межличностное общение. Учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погорьша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
104. Купрейченко, А.Б., Табхарова, С.П. Критерии доверия и недоверия / А.Б. Купрейченко, С.П. Табхарова // Психологический журнал. – Т. 28. – 2007 – №2. – С. 55–67.

105. Кустова, Г.И. Типы производных значений и механизмы языкового расширения / Г.И. Кустова. – М: Языки славянской культуры, 2004. – 472 с.
106. Ладыженская, Б.Я. Особенности организации устной спонтанной речи (вставные элементы в речевом потоке) : автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.21 / Бела Яновна Ладыженская. – М., 1985. – 24 с.
107. Левада, Ю.А. Механизмы и функции общественного доверия / Ю.А. Левада // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2001. – №3. – С. 7–12.
108. Леонтович, О.А. Русские и американцы: парадоксы межкультурного общения: монография / О.А. Леонтович. – М.: Гнозис, 2005. – 352 с.
109. Леонтьев, А.А. Психология общения / А.А. Леонтьев. – Тарту: ТГУ, 1974. – 220 с.
110. Леонтьев, А.Н. Индивид и личность / А.Н. Леонтьев // Психология личности; под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузыря, В.В. Архангельской. – М.: АСТ: Астрель, 2009. – С. 31–32.
111. Лепихова, Л.А. Открытость политической власти: технологический анализ: дис. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / Лидия Алексеевна Лепихова. – Ростов-на-Дону, 2007. – 164 с.
112. Лобзов, К.М. Научные основы формулирования содержания понятий «доверие» и «доверительность» и их взаимосвязи с правосознанием личности // Вестник Санкт-Петербургского ун-та МВД России. – 2009. – №1. – С. 200–203. [Электронный ресурс] / К. М. Лобзов – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/909378/>
113. Лукина, М.М. Технология интервью : учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2003. [Электронный ресурс] / М.М. Лукина – Режим доступа: <http://evartist.narod.ru/text5/34.htm>.
114. Макарадзе, К.П. Стратегический принцип реализации медицинского дискурса // Мир лингвистики и коммуникации (электронный научный журнал) – 2007. – № 3 (8). [Электронный ресурс] / К.П. Макарадзе – Режим доступа: <http://tverlingua.ru/>

115. Макаров, М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М.: ИТДКГ «Гнозис», 2003. – 280 с.
116. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – 181 с.
117. Матьяш, О.И. Изучение и преподавание межличностной коммуникации / О.И. Матьяш // Теория коммуникации и прикладная коммуникация. Вестник Российской коммуникативной ассоциации / под общ. ред. И.Н. Розиной. – Ростов на Дону: ИУБиП, 2004. – Вып. 2. – С. 103–122.
118. Матьяш, О.И. Межличностная коммуникация: теория и жизнь / О.И. Матьяш, В.М. Погольша, Н.В. Казаринова, С. Биби, Ж.В. Зарицкая; под науч. ред. О.И. Матьяш. – СПб.: Речь, 2011. – 560 с.
119. Мелехова, Н.А. Исповедальное телевизионное интервью как речевой жанр масс-медиа: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Наталья Анатольевна Мелехова. – Ярославль, 2010. – 23 с.
120. Миронова, Н.И. Устный спонтанный диалог и явления речевого колебания (теоретический и прикладной аспект): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.21 / Наталия Изяславовна Миронова. – М., 1994. – 21 с.
121. Михайлова, Н.П. Иерархия функций метакоммуникативных речевых актов / Н.П. Михайлова // Русский язык: система и функционирование (к 80-летию профессора П. П. Шубы): материалы III Междунар. науч. конф., Минск, 6–7 апр. 2006 г.: в 2 ч. / отв. ред.: И. С. Ровдо. – Минск: РИВШ, 2006. – Ч. 1. – С. 94–97.
122. Морозов, В.П. Искренность – неискренность говорящего и «психологический детектор лжи» / В.П. Морозов // Психологический журнал. – Т. 31. – 2010. – №5. – С. 54–67.
123. Морозова, Е.И. Ложь как дискурсивное образование: лингвокогнитивный аспект: монография / Е.И. Морозова. – Харьков: Экограф, 2005. – 300 с.
124. Олянич, А.В. Презентационная теория дискурса: монография / А.В. Олянич. – М.: Гнозис, 2007. – 407 с.

125. Орлова, Н.Х. Исповедальное слово в кабинете психолога / Н.Х. Орлова // Метафизика исповеди. Пространство и время исповедального слова. Материалы международной конференции (Санкт-Петербург, 26-27 мая 1997 г.). – СПб.: Изд-во Института Человека РАН (СПб Отделение), 1997. – С. 110–113.
126. Остапенко, Д. И. К трактовке понятия “метакоммуникация” / Д.И. Остапенко // Вестник Воронежского государственного университета, Сер.: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2013. – № 1. – С. 32–35.
127. Откровенность / Большой медицинский сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.megamedportal.ru/article/otkrovennost.html>.
128. Палашевская, И.В. Судебный дискурс: функции, структура, нарративность: монография / И.В. Палашевская – Волгоград: Изд-во Парадигма, 2012. – 346 с.
129. Панченко, Н.Н. Достоверность как коммуникативная категория: монография / Н.Н. Панченко. – Волгоград: Изд-во ВГПУ «Перемена», 2010а. – 322 с.
130. Панченко, Н.Н. Чистосердечное признание в межличностном общении / Н.Н. Панченко // *Lingua Mobilis*. – 2010б. – Т. 25. – №6. – С. 25–31.
131. Панченко, Н.Н. Исповедь как жанр доверительного общения / Н.Н. Панченко // *Жанры речи: сборник научных статей*. – Саратов: Издательский центр «Наука», 2011а. – С. 254–261.
132. Панченко, Н.Н. Категория «откровенность» в массмедийном дискурсе / Н.Н. Панченко // *Жанры и типы текста в научном и медийном дискурсе: межв. сб. научн. тр. Вып. 9.* / Отв. ред. А.Г. Пастухов. – Орел: ФГБОУ ВПО «ОГИИК», ООО «Горизонт», 2011б. – С. 45–53.
133. Панченко, Н.Н., Наумова, М.М. Коммуникативная категория «откровенность»: лингвоэкологический аспект [Электронный ресурс] / Н.Н. Панченко, М.М. Наумова // *Электронный научно-образовательный журнал ВГПУ «Грани познания»*. – 2013. – №1 (21). – Режим доступа: <http://grani.vspu.ru/files/publics/1368528629.pdf>.

134. Петрова, Г.Г. Особенности межличностной коммуникации / Г.Г. Петрова // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: гуманитарные и социальные науки. – Архангельск: САФУ, 2011 – №3 – С. 61–63.
135. Плотникова, С.Н. Неискренний дискурс (в когнитивном и структурно-функциональном аспектах) / С.Н. Плотникова. – Иркутск : Изд-во Иркутского государственного лингвистического ун-та, 2000. – 244 с.
136. Поршнева, Б.Ф. Социальная психология и история / Б.Ф. Поршнева; 2-е изд., доп. и испр. – М.: Издательство: «Наука», 1979. – 235 с.
137. Потапова, Р.К., Потапов, В.В. Язык, речь, личность / Р.К. Потапова, В.В. Потапов. – М.: Языки славянской культуры, 2006. – 496 с.
138. Праворотова, Т.А., Говир, Т. Недоверие как практическая проблема / Т.А. Праворотова, Т. Говир // Социология. – 1994. – №3. – С.94–98.
139. Пригарина, А.С. Реализация исповедальной интенции в разных типах дискурса: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Анна Сергеевна Пригарина. – Волгоград, 2012. – 25 с.
140. Пригарина, А.С. Религиозная исповедь как прототип общелитературных жанров // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2011. – № 5 (11): в 4-х ч. – Ч. II. – С. 148 – 152. [Электронный ресурс] / А.С. Пригарина – Режим доступа: www.gramota.net/materials/3/2011/5-2/38.html.
141. Прохвачева, О.Г. Лингвокультурный концепт «приватность» (на материале американского варианта английского языка): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Оксана Геннадьевна Прохвачева. – Волгоград, 2000. – 225 с.
142. Пузырев, А.В. О системном подходе в лингвистике: учебное пособие для студентов филологических специальностей / А.В. Пузырев. – М.: ВНИИгеосистем, 2014. – 520 с.
143. Ренц, Т.Г. Романтическое общение в коммуникативно-семиотическом аспекте: монография / Т.Г. Ренц. – Волгоград: Изд-во ВОЛГУ, 2011. – 392 с.

144. Роджерс, К. Актуализирующаяся тенденция: “мотивы” и сознание / К. Роджерс // Человеко-центрированный подход в образовании, психотерапии, психологии; пер. Барзданиса Е.В., Менжерицкой Ю.А. – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 1996. – С. 60–82.
145. Рождественский, Ю.В. Общая филология / Ю.В. Рождественский. – М.: Фонд «Новое тысячелетие», 1996. – 326 с.
146. Ромашкин, Г.С. Факторная структура личностного и институционального доверия / Г.С. Ромашкин // Журнал Вестник Тюменского государственного университета. – 2010. – №4. – С. 69–72.
147. Ряховская, Т.В. Феномен веры: онтолого-гносеологический анализ: автореф. дис. ... канд. философ. наук: 09.00.01 / Татьяна Викторовна Ряховская. – Тамбов, 2006. – 17 с.
148. Сафонов, В.С. О психологии доверительного общения / В.С. Сафонов // Проблема общения в психологии. – М.: Наука, 1981. – С. 264–272.
149. Седов, К.Ф. Дискурс и личность: эволюция коммуникативной компетенции / К.Ф. Седов. – М.: Лабиринт, 2004. – 320 с.
150. Серебрякова, А.Ю. О компонентах коммуникативной ситуации / А.Ю. Серебрякова // Вестник ЮУрГУ, 2009. – №25. – С. 30–32.
151. Серль, Дж. Р. Что такое речевой акт?; Косвенные речевые акты; Классификация речевых актов / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVII. – М.: Прогресс, 1986. – С. 151–169.
152. Симоненко, С.И. Психологические основания оценки лжи-искренности в процессе коммуникации [Электронный ресурс] / С.И. Симоненко // Материалы конференции *Lomonosov*. – 1997. – Режим доступа: <http://www.psychology.ru/lomonosov/tesises/index.html>.
153. Скрипкина, Т.П. Доверие людей в процессе общения / Т.П. Скрипкина // Эмоциональные и познавательные характеристики общения. – Ростов-на-Дону: Издательство Ростовского университета, 1990. – С.33–52.

154. Скрипкина, Т.П. Доверие как социально-психологическое явление: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.05 / Татьяна Петровна Скрипкина. – Ростов-на-Дону, 1998. – 392 с.
155. Скрипкина, Т.П. Психология доверия: учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Т.П. Скрипкина. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
156. Скрипкина, Т.П., Бандурина, М.В. Особенности тендерных невербальных паттернов доверительного отношения к другому / Т.П. Скрипкина, М.В. Бандурина // Российский психологический журнал. – Т. 4. – 2007. – №4. – С. 30-39.
157. Соловьева, А.А. Образ адресанта и образ адресата как важнейшие признаки коммуникативной ситуации (на примере речевого жанра «совет» в современном английском языке [Электронный ресурс] / А.А. Соловьева // Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2013. – №3 (70). – С. 171–174. – Режим доступа: www.gramota.net/materials/1/2013/3/51.html.
158. Степанов, А.Д. Проблемы коммуникации у Чехова: дис. ... д-ра филол. наук: 10.01.01 / Андрей Дмитриевич Степанов. – М., 2005. – 279 с.
159. Степанов, Ю.С. Константы. Словарь русской культуры. Опыт исследования / Ю.С. Степанов. – М.: Школа «Языки русской культуры», 1997. – 824 с.
160. Стернин, И.А. Модель русского невербального коммуникативного поведения / И.А. Стернин // Русское и финское невербальное коммуникативное поведение. – СПб.: Изд-во РГПУ им А.И. Герцена, 2001. – Вып. 2. – С. 14–25.
161. Стернин, И.А. Почему русский человек не любит светское общение? / И.А. Стернин // Прямая и непрямая коммуникация. – Саратов: Колледж, 2003. – С. 278–283.
162. Столяр, В.Ю. Социально-философский и междисциплинарный дискурс о доверии / В.Ю. Столяр // Известия Российского государственного

- педагогического университета им. А.И. Герцена. Аспирантские тетради. Научный журнал. – СПб, 2008. – №36 (77). – С. 176–182.
163. Сусов, И.П. Прагматическая структура высказывания / И.П. Сусов // Языковое общение: единицы и регулятивы: сб. науч. труд. – Калинин: Изд-во КГУ, 1985. – С. 7–11.
164. Сухих, С.А. Прагмалингвистическое измерение коммуникативного процесса: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.01 / Станислав Алексеевич Сухих. – Краснодар, 1998. – 257 с.
165. Талапова, Т.А. Концепт «вера / неверие» в русской языковой картине: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Татьяна Андреевна Талапова. – Абакан, 2009. – 22 с.
166. Тертычный, А.А. Жанры периодической печати / А.А. Тертычный. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 310 с.
167. Тырыгина, В.А. Проблема жанра в массово-информационном дискурсе: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.04 / Валентина Алексеевна Тырыгина. – М., 2008. – 375 с.
168. Филонов, Л.Б. Психологические аспекты установления контактов между людьми: Методика контактного взаимодействия / Л.Б. Филонов. – М. : Изд-во МГУ, 1982. – 80 с.
169. Хорошилова, Е.А. Феномен субъективной значимости другого человека: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 / Екатерина Анатольевна Хорошилова. – М., 1984. – 25 с.
170. Хофман, И. Активная память / И. Хофман. – М.: Прогресс, 1986. – 312 с.
171. Храмова, Ю.А. Концептуальная диада «лицемерие-искренность» (на материале русского и английского языков): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Храмова Юлия Александровна. – Волгоград, 2010. – 12 с.
172. Худякова, Г.П. Уровни исповедальности: раскаяние и покаяние / Г.П. Худякова // Метафизика исповеди. Пространство и время исповедального слова: материалы Международной конференции (Санкт-

Петербург, 26-27 мая 1997 г.) – СПб.: Изд-во Института Человека РАН (СПб Отделение), 1997. – С. 23–25.

173. Цепелева, Н.В. Синонимическая сеть как фрагмент семантического и ассоциативного полей (на материале лексем «откровенность – чистосердечность – искренность») / Н.В. Цепелева // Мир науки, культуры, образования. – Горно-Алтайск: Горно-Алтайский ГУ, 2010. – № 3(22). – С. 13–17.

174. Шабес, В.Я. Событие и текст: монография / В.Я. Шабес. – М.: Высшая школа, 1989. – 175 с.

175. Шатуновский, И.Б. «Правда», «истина», «искренность», «правильность» и «ложь» как показатели соответствия / несоответствия содержания предложения мысли и действительности / И.Б. Шатуновский // Логический анализ языка. Культурные концепты. – М.: Наука, 1991. – С. 31–38.

176. Шатуновский, И.Б. Семантика предложения и нерелевантные слова. Значение, коммуникативная перспектива, прагматика / И.Б. Шатуновский. – М.: Языки русской культуры, 1996. – 400 с.

177. Шаховский, В.И., Солодовникова, Н.Г. Терапевтическая функция языка как проблема эволюистики / В.И. Шаховский, Н.Г. Солодовникова // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2009. – Т. 1. – №15. – С. 26–34.

178. Швейцер, А.Д. Современная социолингвистика. Теория, проблемы, методы / А.Д. Швейцер. – М.: Наука, 1977. – 176 с.

179. Шейгал, Е.И. Семиотика политического дискурса: монография / Е.И. Шейгал. – Волгоград: Перемена, 2000. – 368 с.

180. Шейгал, Е.И. Параметры доверительного общения / Е.И. Шейгал // Человек в коммуникации: аспекты исследований: сб. науч. ст. – Волгоград: Перемена, 2005 – С. 204–220.

181. Шмелев, А.Д. Русская языковая модель мира: материалы к словарю / А.Д. Шмелев – М.: Языки славянской культуры, 2002. – 224 с.

182. Шостром, Э. Анти-Карнеги / Э. Шостром. – Минск: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 127 с.
183. Эрикссон, Э. Идентичность: юность и кризис / Э. Эрикссон; пер. с англ. / общ. ред. и предисл. А. В. Толстых. – М.: Прогресс, 1996. – 352 с.
184. Якушева, М.В. Особенности невербальной презентации доверия и недоверия в межличностном общении: автореферат дис. ... кандидата псих. наук: 19.00.05 / Мария Викторовна Якушева. – Ростов-на-Дону, 2008. – 26 с.
185. Ясперс, К. Философская вера / К. Ясперс/ Смысл и назначение истории; пер. с нем. 2-е изд. – М.: Республика, 1994.
186. Adler, J.E. Lying, deceiving, or falsely implicating [Electronic resource] / J.E. Adler // The Journal of Philosophy. – 1997. – Vol. 94. – № 9. – p. 435–452. – Mode of access: <http://www.jstor.org/stable/2564617>.
187. Blakemore, D. Understanding Utterances. An Introduction to Pragmatics / D. Blakemore. – Cambridge: Wiley, 1992. – 204 p.
188. Dijk, T.A. van. Studies in the Pragmatics of Discourse / T.A. van Dijk. – The Hague: Mouton, 1981. – 261 p.
189. Duffy, G. Testing Sincerity: Henry Kissinger's Opening Encounter With the Chinese leadership [Electronic resource] / G. Duffy // Annual meeting of the International Studies Association. Hilton Hawaiian Village. Honolulu, Hawaii. – Mode of access: http://www.allacademic.com/meta/p70216_index.html.
190. Ekman, P. Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage / P. Ekman. – N. Y.: W. W. Norton & Company, 2001. – P. 149–160.
191. Grice, H.P. Studies in the Way of Words / H.P. Grice. – Cambridge: Harvard University Press, 1989. – 402 p.
192. Hall, E.T. The Hidden Dimension / E.T. Hall. – Anchor Books, New York, 1969. – 217 p.
193. Hymes, D. Models of the Interaction of Language and Social Life / D. Hymes // Directions in Sociolinguistics: Ethnography of Communication. Eds J.J. Gumperz and D. Hymes. – N. Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1972. – P. 35–71.

194. Kübler, H.D. Kommunikation und Massenkommunikation / H.D. Kübler. – Münster: Lit-Verlag, 1994. – 204 s.
195. Leech, G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – London: Longman, 1983. – 367 p.
196. Ruesch, J., Bateson, G. Communication: The Social Matrix of Psychiatry / J. Ruesch, G. Bateson. – N. Y.: W. W. Norton, 1951. – 314 p.
197. Searle, John R. Speech Acts – An Essay in the Philosophy of Language / John R. Searle. – Cambridge: Cambridge University Press, 1969. – 1 ed. – P. viii – 204.
198. Trilling, L. Sincerity and authenticity / L. Trilling. – Cambridge: Harvard University Press, 1971. – 200 p.
199. Watson, O. Proxemic Behavior: A Cross-cultural Study / O. Watson. – The Hague: Mouton, 1970. – 127 p.

**Список лексикографических источников
и принятых сокращений**

1. СЛТ – Ахманова, О.С. Словарь лингвистических терминов / О.С. Ахманова; изд. 4-е, стереотипное. – М.: КомКнига, 2007. – 576 с.
2. БТС – Кузнецов, С.А. Большой толковый словарь русского языка / С.А. Кузнецов. — СПб.: Норинт, 2008. — 1536 с.
3. БЭС – Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vedu.ru/BigEncDic/744>.
4. МАС – Евгеньева, А.П. Словарь русского языка: В 4-х т. [Электронный ресурс] / А.П. Евгеньева. – РАН, Ин-т лингвистич. исследований; под ред. А. П. Евгеньевой. – 4-е изд., стер. – М.: Рус. яз.; Полиграфресурсы, 1999. – Режим доступа: <http://feb-web.ru/feb/mas/mas-abc/default.asp>.
5. НСРЯ – Ефремова, Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный [Электронный ресурс] / Т.Ф. Ефремова. – М.: Русский язык, 2000. – Режим доступа: <http://www.efremova.info/>
6. Психология общения. Энциклопедический словарь / под общ. ред. А.А. Бодалева. – М. Изд-во «Когито-Центр», 2011. – 600 с.
7. Романова, Н.Н., Филиппов, А.В. Словарь. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология [Электронный ресурс] / Н.Н. Романова, А.В. Филиппов. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/890/word/iskrenost>.
8. СД2 – Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. / В.И. Даль. – М.: Русский язык, 1989. – Т. 2 (И–О). – 779 с.
9. СОШ – Ожегов, С.И., Шведова, Н.Ю. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – РАН, Российский фонд культуры. – 2-ое изд. – М.: АЗЪ, 1994. – 955 с.
10. СС — Александрова, З.Е. Словарь синонимов русского языка / З.Е. Александрова. — М.: «Русский язык», 1975 – 600 с.

11. СТСРЯ – Ефремова, Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка. [Электронный ресурс] / Т.Ф. Ефремова. – Режим доступа :<http://www.edudic.ru/efr>.
12. ТСД – Дмитриев, Д.В. Толковый словарь русского языка / Д.В. Дмитриев. – М.: ООО «Издательство Астрель»: «Издательство АСТ», 2003. – 1582 с.
13. ТСУ – Толковый словарь русского языка / под. ред. Д.Н. Ушакова [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ushakovdictionary.ru/>.
14. ФС – Конт–Спонвиль, Андре. Философский словарь / Андре Конт–Спонвиль / пер. с фр. Е.В. Головиной. – М.: Этерна, 2012. – 752 с.
15. ФЭС – Философский энциклопедический словарь / Ред.-сост. Е.Ф. Губский и др. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.

Источники практического материала

1. Ильф, И.А., Петров, Е.П. Двенадцать стульев. Золотой теленок / И.А. Ильф, Е.П. Петров. – Волгоград: Ниж.-Волж. кн. изд-во, 1981. – 640 с.
2. Куприн, А.И. Олеся / А.И. Куприн // Собрание сочинений в 5-ти томах. – Т.1. Повести и рассказы. – М.: Издательство «Правда», 1982. – 464 с.
3. Национальный корпус русского языка. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.ruscorpora.ru/index.html>.
4. Смирнова, Л. Моя Любовь [Электронный ресурс] / Л. Смирнова. – 2005. – Режим доступа: <http://fanread.ru/book/8614018/?page=1>
5. Полевой, Б. Повесть о настоящем человеке / Б. Полевой. – СПб: Азбука, Азбука-Аттикус, 2014. – 352 с.
6. Улицкая, Л. Второе лицо: Повесть. Рассказ / Л. Улицкая. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – 224 с.
7. Устинова, Т. Большое зло и мелкие пакости / Т. Устинова. – М.: Эксмо, 2014. – 352 с.
8. Черных, В. Москва слезам не верит [Электронный ресурс] / В. Черных. — Режим доступа: http://www.libtxt.ru/chitat/chernih_valentin/23266-Moskva_slezam_ne_verit.html