

МОДЕЛЬ СИТУАЦИИ «ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ СОВЕЩАНИЕ» В АНГЛОЯЗЫЧНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

С.П. Анохина

Тольяттинский государственный университет (Тольятти, Россия)

anokhinasvetlana2016@ yandex.ru

В статье описывается модель ситуации «Производственное совещание» методом компонентного анализа с целью выявления и систематизации функционально-прагматических и когнитивных характеристик данного жанра профессионально-ориентированной коммуникации. В результате анализа выявлена когнитивная доминанта речевого взаимодействия, определены доминирующие стратегии для каждого участника совещания, обусловленные их прагматическими целями и реализующие их статус как дискурсивной личности. В ходе исследования выявлено своеобразие смысловых связей между речевыми стратегиями и семантическими ходами участников данного коммуникативного события в гендерном аспекте, представлена многоуровневая модель данной ситуации, структура и специфика каждого её уровня. Компонентами когнитивного уровня являются фоновые знания, общие для всех коммуникантов. На паралингвистическом уровне установлены иерархия его компонентов: прагматических целей коммуникантов и иерархия их стратегий по критериям «общие/уникальные», «доминирующие/периферийные» и их «вклад» в реализацию должностного статуса участников коммуникативного события. На лингвопрагматическом уровне речевые акты, реализующие коммуникативные интенции обобщены в двузвенную оппозицию по критерию «выражаемая модальность», в которой нашли также определённые гендерные различия. На семантическом уровне установлено отсутствие одно-однозначных соответствий между семантическими ходами, речевыми актами и приоритетом семантических ходов в реализации речевых стратегий.

Ключевые слова: речевые интенции участников, речевые стратегии, речевые акты, семантические ходы, прагматические цели.

1. ВВЕДЕНИЕ

Настоящая статья посвящена описанию лингвистических параметров ситуационного моделирования такого жанра делового дискурса, как «Совещание». Модель ситуации, будучи, по мнению Т.А. ван Дейка, основным типом репрезентации знаний [Dijk & Kintsch, 1983], представляет собой целостный компонент более ёмкой когнитивной модели дискурса. Ситуационная модель включает такие категории, как Обстановка (Время, Место, Окружение, Условия), Участники в различных ролях, а также События или Действия [Дейк, 2000, с. 168], которые в определённой степени перекрывают компоненты дискурса, выделяемыми в ряде исследований [Манаенко, 2003; Ширяева, 2008]: 1) среда (тип социального события; социально-идеологические условия; обстановка); 2) социальные субъекты (социальный статус; ролевые отношения; социальная активность участников; личные отношения участников); 3) содержание (интенции и цели в коммуникации, затрагиваемые мировоззренческие позиции, общий фон знаний / степень компетенции, знание правил, норм и стереотипов коммуникации); 4) текст (тема речевого общения, отнесённость к какому-либо речевому жанру, композиционное построение высказываний, последовательность коммуникативных операций и речевых актов, специфика отбираемых речевых средств для речевого взаимодействия).

Таким образом, данные теоретические изыскания развивают и дополняют метод компонентного анализа ситуации, разработанный в трудах М. Арджила и его коллег

[Argyle, Furnham & Graham, 1981], который служит методологической основой нашего исследования. Основными предметами анализа являются при этом прагматические цели, коммуникативные стратегии и речевые интенции коммуникантов [Демьянков, 1982; Формановская, 2007], обусловленные их ролевыми отношениями, речевые акты и специфика отбираемых речевых средств, в терминологии Т.А. ван Дейка - «семантические ходы» [Дейк, 2000, с. 281-299; Демьянков, 1986; Формановская, 2007; Yule, 2008], реализующие вышеуказанные категории модели.

2. МАТЕРИАЛ И МЕТОДЫ

В научной литературе существует значительное количество работ, посвящённых деловому дискурсу. В рамках статьи не представляется возможным достаточно подробно остановиться хотя бы на большей части из них; отметим лишь тот факт, что, как правило, исследования посвящены различным аспектам собственно делового дискурса как институционального дискурса: культурологическим проблемам делового общения [Льюис, 1999; English, Lynn, 1995; Malyuga, 2003; Bovarskaya, 2003; Warren, 2003 и др.]; прагматическим аспектам отдельных типов и жанров делового дискурса [Козлова, 2011б & 2015; Машанова, 2015]; методике обучения деловому английскому [Dolganova, 2003; Galashova, 2003; Ivanova, 2003; Sapozhnikova, 2003; Samokhina, Dianova, 2003 и др.]. Фундаментальным проблемам когнитивного моделирования данного типа институционального дискурса посвящена диссертация Т.А. Ширяевой [Ширяева, 2008].

В свете вышеприведённого полагаем, что новизна нашей работы определяется самим материалом исследования; один из текстов совещаний компаний, представленных в аутентичном учебном пособии “Meetings and Discussions” [O’Driscoll & Pilbeam, 1990], и предметом исследования: вышеобозначенными Категориями ситуационной модели. В ходе исследования применялись индуктивный метод, метод интерпретационного анализа, метод дискурс-анализа, количественный анализ.

3. ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПРОЦЕДУРА СИТУАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ НА ТЕМУ « ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОТЫ ».

Предпосылкой созыва совещания на данную тему является такой элемент из компонента дискурса «Содержание», как фоновые знания участников: в компании INCA, британском филиале американской компании по производству лифтов, в административном отделе и отделе по работе с персоналом был введён гибкий график работы. В настоящее время с подобными требованиями выступили и работники ряда производственных отделов, один из которых уже выразил протест против сверхурочных работ. Менеджер по производству (Production Manager, Bob Clark) считает такой график неприемлемым для производственной сферы, в то время как менеджер отдела по работе с персоналом (Personnel Manager, Anne Byron) не готова отказаться от него. Таким образом, основной прагматической целью генерального директора (Managing Director, Graham Burns) является избежание приостановки производства вследствие компромиссного решения, к поискам которого он призывает других участников совещания. Следовательно, в качестве дискурсивной личности [Болдырев, Григорьева, 2018] он выступает в двух ролях: как должностное лицо и как медиатор. У двух других участников одна дискурсивная роль: соответствующие должностные лица, преследующие противоположные прагматические цели: отмена гибкого графика vs его сохранение в администрации.

Во вступительном слове у генерального директора несколько намерений:

a) Right. Let's get started. Эта иницилирующая реплика выражает такое его намерение, как «открытие совещания», которое реализуется в речевом акте «предложение» посредством стратегии «занятие инициативы».

b) As you know, we're just about to launch a major new product. But yesterday I was approached by a representative of our union, demanding an introduction of flextime for their members and threatening some kind of go-slow. One department has already banned overtime and I'm afraid that we could have a strike on our hands before long. В данном тексте реализуется речевое намерение «постановка проблемы», для реализации которого генеральный директор прибегает к стратегии «включение рассказа», которая содержит такие семантические ходы, как контраст (but), предположение (речевые акты экспрессив: I'm afraid и репрезентатив в виде «заклучение»: We could have ...), наряду с ассертивами, которые имманентны такой стратегии.

c) I've called this meeting firstly to look into ways of avoiding any further industrial action and secondly to review the whole situation regarding the flextime. Речевая интенция «формулировка целей совещания» реализуется посредством стратегии «занятие инициативы», выраженной речевыми актами – ассертивами. В то же время инфинитивные обороты цели реализуют такой семантический ход, как «объяснение» того, по поводу чего созвано совещание.

d) Perhaps you'd like to start, Bob, and put us in the picture. Интенция «предоставление слова кому-либо» реализуется прямой стратегией к коммуникативному сотрудничеству с помощью речевых актов «предложение»: perhaps... и просьба “put us...”

Production Manager: Well, Graham, this morning I spent three hours with the unions and basically they want the same privileges as our administrative people. Frankly I don't blame them. They resent the fact that anybody with an office job can do exactly as they please. В данном речевом фрагменте при реализации одной интенции «повторение существующей проблемы» реализуются две стратегии, причём между ними и речевыми актами и семантическим ходами наблюдается определённая корреляция: стратегия «включение рассказа» находит выражение в речевых актах-ассертивах (... this morning...) и соответствующем семантическом ходе «конкретизация перспективы» (... they want ...), и «констатация факта» (anybody with an office job...) и соответствующем семантическом ходе «объяснение» (They resent ...). Вторая стратегия откровенности реализуется в речевом акте-экспрессиве (Frankly...) и соответствующем семантическом ходе «смягчение» (отрицание I don't blame).

В дискуссию вступает менеджер отдела по работе с персоналом с намерением выяснить импликацию последнего высказывания менеджера по производству.

Personnel Manager: Hold on, what do you mean by that? Are you implying ... Речевые акты «усиленная просьба» (Hold on) и интеррогативы реализуют косвенную стратегию к коммуникативному сотрудничеству, которая поддерживается семантическим ходом «предположение» (незаконченное предложение).

Статус генерального директора в данном коммуникативном событии – модератор, определяет его интенцию – регулирование хода совещания.

General Director: Just a minute, Anne, let Bob finish what he was saying. We'll come to your point later. Данному статусу соответствует стратегия занятия инициативы, реализующаяся в речевом акте просьбы (let Bob ...) и прямая стратегия к коммуникативному сотрудничеству, реализующаяся в речевом акте – комиссиве.

Интенции менеджера по производству определяются его прагматической целью: a) повторное объяснение проблемы и b) критика status quo.

Production Manager: a) Anyway, as I was saying, my people resent the fact that your department can walk in at ten in the morning when we've already done half a day's work. С данной интенцией непосредственно соотносится такой семантический ход, как повтор (... my people resent ...), и более опосредованно – в рамках одной и той же стратегии включения рассказа – ход установления перспективы, который «сигнализирует о том, что некоторое мнение является собственным мнением говорящего» [Дейк, 2000, с. 284]: As I was saying ..., контраст (when we've already done ...) и уточнение (at ten in the morning).

b) We have to be in the factory at seven, but your people can do exactly what they want. Как видим, два из вышеуказанных семантических ходов – контраст (but ...) и уточнение (at seven) входят уже в другую стратегию: изменение мнения собеседника (менеджера по персоналу), что относится и к одинаковым речевым актам, реализующим эти стратегии.

Со своей стороны, эту же стратегию изменения мнения менеджера по производству применяет и менеджер по персоналу в отношении к нему:

Personnel Manager: What do you mean by that? You know very well that everybody works forty hours. The only difference is that they can come in any time between seven and ten. В отличие от менеджера по производству, стратегия изменения мнения включает не только семантический ход «уточнение» (very well, only), но и другие, а именно: «объяснение» (that everybody works...) и «пояснение» (... difference is that they can come in ...). На интенцию «критика предыдущего собеседника» указывает начальный интеррогатив.

Последующая интенция генерального директора: «указание на нерелевантность обсуждаемого предмета» обуславливает и его косвенную стратегию к коммуникативному сотрудничеству:

General Director: a) Look, all this is very interesting but you're missing the point. Основным семантическим ходом в данной стратегии является «контраст» (but ...) и вспомогательным – «уточнение» (very interesting).

В реплике b) те же семантические ходы входят в состав стратегии «закрытие микротемы», реализующей интенцию «напоминание целей совещания», а именно, важнейшую прагматическую цель:

b) The question is not whether flextime is a valid concept (уточнение), but how we're going to avoid a strike. Эта прагматическая цель обуславливает и другую: прямую стратегию к коммуникативному сотрудничеству, выраженную речевым актом «предложение»: Now let's move on. Из сравнения косвенной и прямой стратегий к коммуникативному сотрудничеству видно, что их реализуют различные речевые акты: в первой это репрезентативы в виде «констатация факта» и «заклучение».

В фрагменте c) фактором, определяющим интенцию (внесение предложения), стратегию (изменение позиции менеджера по производству) и семантический ход (предположение), является косвенный речевой акт предложения:

c) Why can't we introduce flextime in your production department?

Об указанном семантическом ходе сигнализирует также и модальный глагол с отрицанием.

В ответе менеджера по производству выделяются также два фрагмента в зависимости от интенции говорящего, репрезентируемой каждым из них: a) отклонение предложения, b) подробное обоснование отказа от гибкого графика работы.

Production Manager: a) Well it's not I've got anything against flextime but you really can't introduce it at shop floor level. При реализации данной интенции менеджер по производству прибегает к двум стратегиям, с которыми коррелируют соответствующие семантические ходы: на стратегию положительной самопрезентации указывает сдвиг,

семантический ход, типичный для данной стратегии [Дейк, 2000, с. 299], языковым выражением которого является первое простое предложение и противопоставление подлежащего *I* подлежащему *you*. Стратегия «предостережение от опрометчивого шага» содержит семантический ход установления перспективы (to introduce it on the ...) и усиления (really).

Production Manager: b) We have to keep the assembly line moving at all times and it just wouldn't be possible to have people coming in when they please. The plant is old and any changes would mean extensive redesign. При реализации данной интенции задействована одна стратегия – изменение позиции собеседника (генерального директора), включающая такие семантические ходы как объяснение (собственно весь фрагмент до: and any changes ...), предположение (сослагательное наклонение), усиление (extensive) и констатация отрицательных последствий (any changes would mean ...).

Небольшое по объему высказывание менеджера по персоналу, оказывается семантически емким, включающим две стратегии и несколько семантических ходов:

Personnel Manager: a) I'm sorry but that's hardly my problem. Интенция «указание на нерелевантность приводимых фактов» обуславливает косвенную стратегию к отказу от дальнейшего коммуникативного сотрудничества, что реализует семантический ход усиления (hardly). В то же время такие семантические ходы как «сдвиг» и «извинение» реализуют стратегию положительной самопрезентации: I'm sorry but that – сдвиг, частью которого является извинение. Речевой акт «экспрессив» выражает стратегию положительной самопрезентации, репрезентатив в виде «заклучение» – косвенную стратегию к отказу от дальнейшего сотрудничества.

В дальнейшем менеджер по персоналу критикует своего коллегу, прибегая к стратегии убеждения (не) сделать нечто:

Personnel Manager: b) You can't expect me to drop a system just because you can't find ways of adapting ... Семантическими ходами при этом являются объяснение (придаточное предложение причины) и оправдание (You can't expect me).

В последующей речи генеральный директор выступает как медиатор и как модератор. Роль медиатора определяет прямую/косвенную стратегию к коммуникативному сотрудничеству, статус медиатора – стратегию занятия инициативы. Эти стратегии реализуют различные интенции, и присутствуют в фрагменте а), где интенция – удостоверение в том, все ли обсудили:

General Director: a) Is there anything else we ought to consider now? Прямой речевой акт – интеррогатив, достаточен для выражения указанной интенции без каких-либо семантических ходов. В фрагментах b), c) генеральный директор прибегает к стратегии занятия инициативы:

General Director: b) OK. If not, I'd like to go over what's been said so far and try to come to some decision. Интенция «подведение совещания к окончанию» реализуется в речевом акте – предложении, который, в свою очередь, содержит семантический ход «конкретизация перспективы»: try to come to some decision.

Интенция фрагмента c): подведение итогов предыдущей дискуссии, определяет выбор речевых актов – репрезентативы в виде «констатация фактов»:

General Director: c) Now, I've listened to both sides and we've discussed the difficulties of introducing flextime in the production department.

Интенции фрагментов d): удостоверение в согласии на необходимость решения проблемы, и e): заключение и внесение предложения, определяют и косвенную/прямую стратегию к коммуникативному сотрудничеству, соответственно:

General Director: d) I take it you both agree that this problem is serious and that some sort of compromise has to be worked out.

General Director: e) So, I'm going to ask you to rethink the whole situation in the administration department, Anne, particularly with regard to the recent changes in starting and finishing times.

Если в фрагменте d) интенция выражена через семантические ходы «предположение» (I take it) и «объяснение» (that this problem...), то в фрагменте e) – прежде всего через речевые акты просьбы и репрезентативы в виде «ассертив», содержащие семантические ходы «усиление» (particularly) и «повтор» (... to the recent changes ...), что и определяет стратегию к коммуникативному сотрудничеству как прямую.

Но менеджер по персоналу выражает несогласие с данным предложением:

Personnel Manager: I think that would be a great mistake, Graham. Just look at the advantages – innovation up – staff turnover down. Говорящий прибегает при реализации данной интенции к стратегии предостережения от опрометчивого поступка: that would be a big mistake; данный ассертив содержит семантический ход «усиление» (big), который подчеркивает данную стратегию. Семантические ходы «установление перспективы» (I think) и «контраст» в речевом акте «констатация факта» придают интенции более мягкий характер, как и речевой акт предложения.

Интенция генерального директора: запрос о мнении реализуется непосредственно в речевом акте интеррогативе, содержащем семантический ход усиления (really) и этот же речевой акт реализует и прямую стратегию к коммуникативному сотрудничеству:

General Director: Yes, but can you really say you've got the increase in productivity you promised me?

В ответной реплике (a) реализуется интенция отстаивания своей позиции в форме речевых актов-ассертивов:

Personnel Manager: a) Well, I'm sure, you realize it's very difficult to measure productivity gains in administration. При этом речевой акт-экспрессив, содержащий семантический ход установления перспективы (I'm sure), с дескриптивом (you realize) косвенно реализуют стратегию положительной презентации собеседника, а вся реплика в целом реализует стратегию уклонения от конкретного ответа.

В фрагменте b) интенция и одна из стратегий практически совпадают; это интенция предостережения от негативных последствий и стратегия предостережения от опрометчивого поступка, которая обуславливает наличие и дугой стратегии: изменение позиции собеседника:

Personnel Manager: b) But I can assure you, Graham, if you take away the flexibility my people have at the moment, the overall staff morale will drop dramatically. Семантический ход «объяснение» (the flexibility my people have at the moment) является приоритетным для реализации стратегии изменения позиции, а семантический ход «усиление» (dramatically) – приоритетным для стратегии предостережения от опрометчивого поступка, а, следовательно, и для интенции.

Логическая корреляция всех описываемых аспектов наблюдается в речевом фрагменте a) генерального директора:

General Director: a) Well, I don't think we should discuss it further today. Интенция «направляет совещание в другое русло» обуславливает стратегию закрытия микротемы, языковым выражением обеих является косвенный акт предложения и семантический ход установления перспективы. В данном фрагменте генеральный директор выступает в своем статусе модератора коммуникативного события.

Интенция фрагмента b): повторяет выводы, реализуется с помощью стратегии положительной самопрезентации, выраженной ассертивами, содержащими

семантические ходы «повтор» – приоритетный для реализации интенции, и «объяснение» – приоритетный для реализации стратегии:

General Director: b) As I said before there'll have to be some kind of compromise. I can't risk any disruption in production. Как видим, семантический ход «объяснение» (I can't risk ...) выражает прагматическую цель говорящего в его роли дискурсивной личности – должностное лицо. Речевой акт предложения непосредственно выражает интенцию «предлагает действия» в фрагменте с); семантический ход «конкретизация перспективы» является приоритетным для стратегии «убеждение сделать нечто» и таким образом, все анализируемые аспекты также находятся в логической взаимообусловленности:

General Director: c) So, if there are no objections I suggest that you, Anne, go away and look at the problem and come back to me later this week with some suggestions. Содержание данного фрагмента указывает на такую роль дискурсивной личности генерального директора как «медиатор».

Personnel Manager: If you say so, Graham.

В последнем фрагменте d) генеральный директор реализует интенцию закрытия совещания, и, соответственно, стратегию закрытия темы, что выражает речевой акт предложения, содержащий семантический ход «предположение», т.е. в данном случае генеральный директор выступает в статусе модератора:

General Director: d) Right if no one has anything else to add... Good, let's stop there, shall we?

Для каждого из участников совещания можно выделить в результате количественных подсчетов доминирующие стратегии: для генерального директора это занятие инициативы и стратегии к коммуникативному сотрудничеству. Они реализуют его статус как модератора коммуникативного события, т.е. когнитивной доминантой речевого взаимодействия в данной ситуации является субъектный принцип [Болдырев, Григорьева, 2018 с. 16-18]. Доминирующими стратегиями для менеджера по производству являются «включение рассказа» и «изменение позиции собеседника», которая доминирует и для менеджера по персоналу, наряду со стратегией «предостережение от опрометчивого шага». Доминирование стратегии «изменение позиции собеседника» для этих участников обусловлено их противоположными прагматическими целями: каждый отстаивает интересы своего подразделения, а не в целом организации, что является прерогативой генерального директора и что определяет его доминирующие стратегии. Стратегия «предостережение от опрометчивого шага» является периферийной для менеджера по производству и обусловлена его интенцией «подробное обоснование отказа от гибкого графика», что позволяет возложить ответственность за возможные негативные последствия на генерального директора.

Для речевых произведений генерального директора характерна логическая связь между стратегиями и семантическими ходами, а именно причинно-следственные отношения: *стратегия > семантический ход*. Для речевых произведений менеджера по производству характерны такие же причинно-следственные отношения между стратегиями и семантическими ходами, а также логическая связь наблюдается между семантическими ходами: каждый последующий вытекает из предыдущего: *конкретизация перспективы > установление перспективы > сдвиг > повтор, пояснение, объяснение > предположение, констатация негативных последствий*. Для речевых произведений менеджера по персоналу наблюдается корреляция между стратегиями и семантическими ходами. Следует отметить, что из семи стратегий, к которым прибегает менеджер по персоналу, больше половины из них (4) содержат ход «усиление», в чем проявляется ее большая, по сравнению с другими коммуникантами, эмоциональность.

4. РЕЗУЛЬТАТЫ И ДИСКУССИЯ

Предпринятый анализ эмпирического материала позволяет представить следующую модель ситуации «Производственное совещание»:

- Когнитивный уровень: фоновые знания;
- Паралингвистический уровень: прагматические цели участников;
- Лингвопрагматический уровень: коммуникативные интенции, речевые стратегии, речевые акты;
- Семантический уровень: семантические ходы.

На паралингвистическом уровне представлена иерархия прагматических целей: 1) цели генерального директора; 2) цель менеджера по производству; 3) цель менеджера по персоналу.

На лингвопрагматическом уровне должностной статус участников коммуникативного события реализуется стратегиями, занимающими различное место в иерархиях: общие (для всех участников) / уникальные; доминирующие / периферийные: для генерального директора – это уникальная (закрытие микротемы), для других участников – общие; для генерального директора уникальная стратегия является периферийной, для менеджера по производству одна из них: изменение позиции собеседника – доминирующая, другая: предостережение от опрометчивого шага – периферийная. Для менеджера по персоналу обе эти стратегии – доминирующие. Речевые акты, реализующие коммуникативные интенции, и речевые стратегии группируются в двузвенную оппозицию по критерию «выражаемая модальность»: преимущественно реальность (генеральный директор и менеджер по производству) vs преимущественно гипотетичность (менеджер по персоналу).

На семантическом уровне одинаковые семантические ходы могут входить в речевые акты, реализующие различные речевые стратегии, и могут иметь различные приоритеты для реализации различных стратегий.

Значимость предпринятого исследования и его результатов носит, в основном, прикладной характер: комплекс аналитических процедур может способствовать формированию навыков в процессе иноязычного делового общения, обеспечивающих его успешность. Думается, что он может быть применен к построению ситуационных моделей других жанров как делового дискурса, так и профессиональной коммуникации в целом.

Следует отметить, что в последнее время наблюдается возрастающий интерес к исследованию именно такого «гибридного» типа дискурса, сочетающему черты двух типов институциональных дискурсов: (например, [Исаева, 2019]). В качестве номинации для таких дискурсов в порядке дискуссии предлагается родовый термин «учебный профессиональный дискурс», а учебный деловой дискурс, как и другие подобные, следует трактовать как его виды.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. На основе компонентного анализа аутентичного англоязычного эмпирического материала представлена многоуровневая модель ситуации «Производственное совещание».

2. Функционально-прагматические характеристики данного жанра профессионально ориентированной коммуникации репрезентируются языковыми средствами на лингвопрагматическом и семантическом уровнях модели.

3. Их отбор задается компонентами паралингвистического уровня – прагматическими целями участников данного коммуникативного события.

4. Когнитивный уровень – общие для всех коммуникантов фоновые знания – предопределяет, в свою очередь, компоненты паралингвистического уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Болдырев Н.Н., Григорьева В.С. Когнитивные доминанты речевого взаимодействия // Вопросы когнитивной лингвистики. 2018. № 4. С. 15-25.
2. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. Благовещенск: БГК им. Бодуэна де Куртенэ, 2000.
3. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) // Известия Академии наук СССР. Серия литературы и языка. Москва, 1982. Т. 41. № 4. С. 317-328.
4. Демьянков В.З. Теория речевых актов в контексте зарубежной лингвистической литературы (обзор направлений) // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. Москва: Прогресс, 1986. Вып. 17. С. 32-46.
5. Исаева О.Н. Когнитивно-прагматические аспекты малоформатных текстов (на материале американских учебников по гражданскому правоведению): дис. ... канд. филол. наук. Самара. 2019.
6. Козлова Е.А. Прагмалингвистические средства убеждающей речи в публичном деловом дискурсе: дис. ... канд. филол. наук. Киров, 2011.
7. Козлова Е.А. Анализ публичного профессионального делового дискурса (на примере презентации) // Вопросы психолингвистики. 2015. № 23. С. 115-122.
8. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. Москва: Дело, 1999.
9. Манаенко Г.Н. Дискурс и его отношение к речи, тексту и языку // Язык, текст, дискурс: межвузовский сборник научных трудов. Ставрополь: Изд-во ПГЛУ, 2003. Вып. 1. С. 26-40.
10. Машанова К.В. Языковые средства воздействия в публичных текстах бизнес тематики (на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук. Москва, 2015.
11. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. Москва: «ИКАР», 2007.
12. Ширяева Т.А. Когнитивное моделирование институционального делового дискурса: дис. ... д-ра филол. наук. Краснодар, 2008.
13. Argyle M., Furnham A., Graham J.A. Social situations. London: Cambridge University Press, 1981.
14. Bovarskaya O.O. The dialogue of cultures in the teaching of the art of presentation // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: Междунар. науч.-практ. конф.: материалы конференции. Москва: Изд-во Российского университета дружбы народов, 2003. С. 62-63.
15. Dijk T.A. van, Kintsch W. Strategies of discourse comprehension. New York: Academic Press, 1983.
16. Dolganova O.V. Business English: presentation that sells // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: Междунар. науч.-практ. конф.: материалы конференции. Москва: Изд-во Российского университета дружбы народов, 2003. С. 7-8.
17. English L.M., Lynn S. Business across cultures. Longman, 1995.
18. Galashova E.G. Business English teaching methods: communicative approach. Critical thinking // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: Междунар.

- науч.-практ. конф.: материалы конференции. Москва: Изд-во Российского университета дружбы народов. 2003. С. 8-10.
19. Ivanova T. Some techniques of oral and written business communication. Course teaching // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: Междунар. науч.-практ. конф.: материалы конференции. Москва: Изд-во университета дружбы народов, 2003. С. 12-17.
 20. Malyuga E.N. Business etiquette and its principles // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: Междунар. науч.-практ. конф.: материалы конференции. Москва: Изд-во университета дружбы народов, 2003. С. 68-70.
 21. Samokhina T.S., Dianova E.M. Business English as teaching strategy // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: материалы конференции. Москва: Изд-во университета дружбы народов, 2003. С. 16.
 22. Sapozhnikova E.V. Incorporating job ads in teaching business English: employment // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: Междунар. науч.-практ. конф.: материалы конференции. Москва: Изд-во университета дружбы народов, 2003. С. 30-33.
 23. O'Driscoll N., Pilbeam F. Meetings and discussions. Longman business English skills. Longman, 1990.
 24. Warren C. Managing diversity: American scenario, CIS scenario, global scenario // Деловой английский в деловом мире стран СНГ: материалы конференции. Москва: Изд-во университета дружбы народов, 2003. С.81-82.
 25. Yule G. Pragmatics. Oxford: Oxford University Press, 2005.

REFERENCES

1. Argyle, V., Furnham, A., & Graham, J.A. (1981). Social situations. London: Cambridge University Press.
2. Boldyrev, N.N., & Grigorieva, V.S. (2018). Kognitivnye dominanty rechevogo vzaimodejstviya [Cognitive dominants of speech interaction]. *Voprosy kognitivnoj lingvistiki [Cognitive linguistics issues]*, 4, 15 -25 (in Russian).
3. Bovarskaya, O.O. (2003). The dialogue of cultures in the teaching of the art of Presentation. *Business English in CIS business world: International conference: proceedings*, 62-63.
4. Demyankov, V.Z. (1982). Konvencii, pravila i strategii obshhenija (Interpretiruijushhij podhod k artumentacii) [Conventions, rules and communication strategies (Interpretation approach to argumentation)]. *Izvestija Akademii Nauk SSSR. Serija literatury i jazyka [News of the Academy of Sciences of the USSR. Series of literature and language]*, 41(4), 317-328 (in Russian).
5. Demyankov, V.Z. (1986). Teorija rechevyh aktov v kontekste zarubezhnoj lingvisticheskoj literatury (obzor napravlenij) [Speech acts theory in the context of the foreign linguistic literature (Research domains review)]. *Novoe v zarubezhnoj lingvistike. Teorija rechevyh aktov [New in foreign linguistics. Theory of speech acts]*, Moscow: Progress, 32-46 (in Russian).
6. Dijk, T.A. van. (2000). *Jazyk. Poznanie. Kommunikacija [Language. Cognition. Communication]*. Blagoveshchensk (in Russian).
7. Dijk, T.A. van, & Kintsch, W. (1983). Strategies of discourse comprehension. New-York: Academic Press.
8. Dolganova, O.V. (2003). Business English: presentation that sells. *Business English in CIS Business World: international conference: proceedings*, 7-8.
9. English, L.M., & Lynn S. (1995). *Business across cultures*. London: Longman.

10. Formanovskaya, N.I. (2007). *Rechevoe vzaimodejstvie: kommunikacija i pragmatika [Speech interaction: communication and pragmatics]*. Moscow (in Russian).
11. Galashova, E.G. (2003). Business English teaching methods: communicative approach. Critical thinking. *Business English in CIS Business World: International conference: proceedings*, 8-10.
12. Ivanova, T. (2003). Some techniques of oral and written business communication. Course teaching. *Business English in CIS Business World: International conference: proceedings*, 12-17).
13. Isayeva, O.N. (2019). *Kognitivno-pragmaticheskie aspekty maloformatnyh tekstov (na materiale amerikanskih uchebnikov po grazhdanskomu pravovedeniju) [Cognitive and pragmatic aspects of small texts (on the basis of American textbooks in Civil Law)] (Candidate thesis)*. Samara State Social and Pedagogical University, Samara, Russia (in Russian).
14. Kozlova, E.A. (2011). *Pragmalingvisticheskie sredstva ubezhdashhej rechi v publichnom delovom diskurse [Pragmalinguistic persuasion speech devices in the public business discourse] (Candidate thesis)*. Kirov State University, Kirov, Russia (in Russian).
15. Kozlova, E.A. (2015). Analiz publichnogo professional'nogo delovogo diskursa (na primere prezentacii) [Analysis of the public professional business discourse (exemplified by the presentation)]. *Voprosy psiholingvistiki [Psycholinguistics issues]*, 23, 115-122 (in Russian).
16. Lewis, R.D. (1999). *Delovye kul'tury v mezhdunarodnom biznese [Business Cultures in International Business]*. Moscow: Delo (in Russian).
17. Malyuga, E.N. (2003). Business etiquette and its principles. *Business English in CIS Business World: International conference: proceedings*, 68-70.
18. Manayenko, G.N. (2003). Diskurs i ego otnoshenie k rechi, tekstu i jazyku [Discourse and its relation to speech, text and language]. *Jazyk, tekst, diskurs: mezhvuzovskij sbornik nauchnyh trudov [Language, text, discourse: interuniversity collection of scientific papers]*, Stavropol, 1, 26-40 (in Russian).
19. Mashanova, K.V. (2015). *Jazykovye sredstva vozdejstvija v publichnyh tekstah biznes tematiki (na materiale anglijskogo jazyka) [Language devices of influence in the public texts about business (on the basis of the English language)] (Candidate thesis)*. Moscow State Linguistic University, Moscow, Russia (in Russian).
20. O'Driscall, N., Pilbeam, F. (1996). *Meetings and discussions. Longman business English skills*. London: Longman.
21. Samokhina, T.S., & Dianova, E.M. (2003). Business English as reaching strategy. *Business English in CIS Business World: International conference: proceedings*, 16.
22. Sapozhnikova, E.V. (2003). Incorporating job ads in teaching business English: employment. *Business English in CIS Business World: International conference: proceedings*, 30-33.
23. Shiryayeva, T.A. (2008). *Kognitivnoe modelirovanie institucional'nogo delovogo diskursa [Cognitive modeling of the institutional business discourse] (Doctor's thesis)*. Kuban Federal University, Krasnodar, Russia (in Russian).
24. Warren, C. (2003). Managing diversity: American scenario, CIS scenario, global scenario. *Business English in CIS Business World: International conference: proceedings*, 81-82.
25. Yule, G. (2005) *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

THE ‘MEETING’ SITUATION MODEL IN ENGLISH PROFESSIONAL COMMUNICATION

Svetlana P. Anokhina
Togliatti State University (Togliatti, Russia)
anokhinasvetlana2016@yandex.ru

The paper describes the “Meeting” situation model using componential analysis. The aim of the present study is to reveal and systematize functional-pragmatic and cognitive features of this professionally regulated genre. The results of the analysis may be summarized as follows: the speech interaction dominant has been revealed; the main speech strategies were defined within studied communicative event for every participant on the basis of their pragmatic goals; these strategies realize their status as a discourse person. The research considers the interrelation between participants’ speech strategies and semantic steps referring to their gender. We present a multilevel model of the situation, its structure and specific features of each level. The components of the cognitive level are constituted by the cultural background, shared by every participant. The distinctive feature of the paralinguistic level is the hierarchy of its components: participants’ pragmatic goals, the hierarchy of their speech strategies based on the criteria “shared/unique”, “dominant/peripheral” and their “contribution” into representing participants’ position status. On the lingua-pragmatic level, speech acts expressing communicative intentions have been summoned as an opposition on the basis of the “expressed modality” criterion, which also reflects some gender peculiarities. On the semantic level, there is no unequivocal correlation of the semantic steps, speech acts and the priority of semantic steps in realizing speech strategies.

Keywords: communicative intentions, speech strategies, speech acts, semantic steps, pragmatic goals.