УДК 159.923.3:316.7:81'243

DOI: 10.33184/bulletin-bsu-2019.4.31

АСПЕКТЫ ЯЗЫКОВОЙ РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОЙ ИНТЕНЦИИ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ НЕМЕЦКОГО И ФРАНЦУЗСКОГО ЯЗЫКОВ)

© С. А. Баукина*, И. В. Новикова

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева
Россия, Республика Мордовия, 430005 г. Саранск, ул. Большевикская, 68.

Тел.: +7 (342) 27 04 82.

*Email: baukina.svetlana@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению таких аспектов реализации коммуникативной интенции, как предметно-смысловая исчерпанность, адресная направленность, завершенность высказывания. Кроме того, в статье речь идет об анализе языковых средств для оформления высказывания, использующихся в процессе делового общения на иностранном языке. Авторы раскрывают суть коммуникативной интенции, акцентируя внимание на использовании речевых формул, клише-стереотипов, способствующих не только построению эффективной деловой коммуникации, но и реализации коммуникативной интенции партнеров по деловому общению.

Ключевые слова: деловое общение, коммуникативная интенция, речевые стереотипы, коммуникативное намерение говорящего, клишированность высказывания, языковые средства, национальные особенности делового общения.

Европа объединяется, крепнут международные контакты, и общение с иноязычными деловыми партнерами становится все более насущным. В связи с этим важно не только понимание, но и соблюдение этических норм по отношению к своему партнеру в сфере делового общения, что, несомненно, является залогом успешного делового сотрудничества.

Эффективность делового общения, рассматриваемого нами как совокупность коммуникативных актов, в основе которых заложена интенциональная программа действий, обеспечивающая достижение конкретной предметной цели, зависит от различных способов языковой реализации коммуникативного намерения партнеров по коммуникации.

Под коммуникативной интенцией в данном случае мы понимаем конкретную цель высказывания говорящего: спрашивает ли он, утверждает, призывает, осуждает или одобряет, советует, требует и т.п. Другими словами, коммуникативная интенция выступает в роли определенного регулятора речевого поведения партнеров. Более того, отражая потребности, мотивы и мысли, коммуникативная интенция делает эксплицитными причины, обуславливающие само общение, т.к. она не только определяет роль непосредственных участников акта коммуникации, но и выступает неким регулятором вербального поведения партнеров.

Согласно общепринятому определению интенция (лат. *Intentio* – стремление) представляет собой намерение, цель, направление или направленность сознания, воли, чувства на какой-либо предмет, которая всегда присутствует в сознании говорящего, но не всегда выражена языковыми средствами. Иными словами, это направленность

на разрешение определенной языковой задачи, высказывания.

В отечественной лингвистике вопросами высказывания занимались Е. М. Верещагин [5], В. Г. Гак [6], М. С. Каган [9], А. А. Леонтьев [12], но наиболее четко и полно данная проблема разработана М. М. Бахтиным, понимавшим под высказыванием реальную единицу речевого общения [1, с. 440]. На основе проделанного анализа работ М. М. Бахтина, к числу факторов, определяющих содержание высказывания в деловом общении, можно отнести: предметно-смысловую исчерпанность; адресную направленность; завершенность высказывания.

– **Предметно-смысловая исчерпанность темы высказывания** – данный фактор различается в зависимости от речевого общения. В деловой сфере, например, т.е., где речевые жанры носят максимально стандартный характер.

– **Обращенность высказывания к коммуниканту, или его адресованность** – адресат высказывания может персонально совпадать с тем, кому отвечает данное высказывание. В деловом общении персональное совпадение – тот, кому я отвечаю, является и моим адресатом, от которого я, в свою очередь, жду ответа или активного понимания.

– **Завершенность высказывания** – это «внутренняя сторона смены речевых субъектов: эта смена происходит потому, что говорящий сказал или написал все, что он в данный момент или при данных условиях хотел сказать. Первый и важнейший критерий завершенности высказывания – это возможность ответить на него, занять ответную позицию. Завершенность необходима для того, чтобы на высказывания можно было реагировать», – пишет в своей работе М. М. Бахтин, [1, с. 458].

При исследовании высказывания не менее важным представляется так же и рассмотрение такого понятия как «дискурс». Именно дискурс – текст, взятый в его функционально-прагматической целостности, является основной формой общения. Т. М. Дридзе в своих работах представляет данное понятие «как ситуационно обусловленную цепь речевых актов, или открытый и „извилистый“ поток речи, способный менять свое русло в зависимости от множества субъективных и объективных факторов и, значит, непредсказуемый в содержательно-смысловом отношении» [8, с. 21].

Учитывая все вышесказанное, мы рассматриваем высказывание как своеобразный речевой продукт, структуру которого составляют речевые образования, не совпадающие с обычной схемой предложения (реплики диалога), а содержание – структурно-семантическая схема, включающая в себя модально-коммуникативный аспект [23, с. 25].

Согласно данным характеристикам речевого высказывания, а именно предметно-смысловой исчерпанности, обращенности и завершенности, его основной особенностью является ориентация на участников речи (изложение позиции говорящего и расчет на знания и определяющего реакцию собеседника). Например:

Sie haben mehrmals betont, das Sie uns im Preis keinesfalls entgegenkommen wollen. Вы неоднократно подчеркивали, что ни в коем случае не хотите уступить нам в цене. (адресная направленность, смысловая завершенность и т.д.) [11, с. 121].

En référence à notre conversation téléphonique avec votre service "Réception des marchandise", durant laquelle vous avez confirmé la réception des articles. Я ссылаюсь на телефонный разговор с Вашей службой приема товара, в котором Вы подтвердили прием товара [9; 14].

На наш взгляд, высказыванием можно считать любое речевое произведение с определенной модельно-коммуникативной направленностью, выражаемой языковыми средствами, имеющее интонационную, структурную и смысловую завершенность. При этом говорящий имеет целью сообщить новую смысловую, эмоциональную и другую информацию, спросить о чем-либо, побудить собеседника к чему-либо, сделать сообщение, убедить в чем-либо [21; 24].

В процессе делового общения высказывание строится по определенной схеме:

1. Определение прагматической цели, коммуникативного намерения и, как следствие, референция говорящего, подразумевающая соотнесение языковых выражений с предметами действительности, а также соотнесенность с конкретной ситуацией и социальным статусом собеседников.

Коммуникативные типы высказываний, в зависимости от постановки цели и коммуникативного намерения, подразделяются на высказывания-сообщения, высказывания-побуждения и высказывания-вопросы.

Например:

Eigentlich war es unsere Absicht, Zusammenarbeit mit Ihrer Firma anzustreben. На самом деле это

было нашим намерением – стремиться к сотрудничеству с Вашей фирмой на широкой основе (сообщение информации).

Je vous commande les articles suivants tirés de votre tout dernier catalogue. Я заказываю следующие товары из Вашего новейшего каталога [9; 19].

Vielleicht werden Sie in diesem Punkt Konzessionen machen? Возможно, Вы пойдете на уступки в этом вопросе.

Les prodits restent propriété de notre compagnie jusqu'à paiement intégral de commande. Заказанный товар остается собственностью нашей фирмы до полной оплаты [9; 23].

Konnten Sie uns vielleicht entgegenkommen? Может быть, Вы могли бы пойти нам навстречу?

Nous espérons que vous voudrez bien nous conserver votre confiance. Надеемся, что Вы и в дальнейшем будете оказывать нам доверие [9; 15].

Wir bitten Sie um Ihre persönliche Hilfe. Мы просим Вашей личной помощи (просьба).

Madame Knelle peut-elle vous aider? Не могла бы г-жа Кнель и впредь помочь Вам? [9; 15].

Der gute Ruf Ihrer Firma kann dadurch nur gewinnen. Хорошая репутация вашей фирмы может тем самым быть Вам выгодна (апеллирование к имени фирмы). [11, с. 136].

Je me réjouis à cette occasion de vous rencontrer personnellement. Буду очень рад личному знакомству с Вами по этому поводу [9; 16].

Высказывание в деловом общении характеризуется лаконичностью, конкретностью, стандартностью изложения, но вместе с тем нельзя не отметить и его деловую стереотипизацию. При этом речь идет о клише, стандартных формулах и выражениях, которые используются говорящими в деловом общении, а также национальные особенности делового общения, которые проявляются в определенном наборе клише и отражают черты национального характера [16; 18].

Клише имеет информативно-необходимый характер, например: речевые формулы: стереотипизация, т.е. использование в однотипных ситуациях говорящими сходных высказываний, избирательность, основанная на компрессии и избыточности, что означает недостаточно полное обозначение или раскрытие элементов ситуации, и вариативность, т.е. описание одной и той же ситуации разными способами [17; 19].

Речевые стереотипы представляют собой готовые формулы с точки зрения морфолого-синтаксической структуры и лексической наполненности, реализуемые в определенной речевой ситуации. Речевые формулы-клише и конструкции направлены на вежливое общение и регуляцию взаимодействия партнеров в соответствии с обстановкой, тональностью и ситуацией общения [20; 22].

В качестве примера можно выделить несколько речевых ситуаций, наиболее часто использую-

щихся в деловом общении, в которых употребляют-ся стереотипные клишированные конструкции:

Приветствие и знакомство – наиболее употребляемые ситуации, содержащие выражение радости по поводу встречи:

Gestatten Sie, dass ich Sie mit Herrn N. bekannt-mache. Позвольте мне Вас познакомить с господи-ном N.

Bonjour, Monsieur N (Madame N). Comment allez-vous? Добрый день, г-н N (г-жа N). Как пожи-ваете? [9; 11].

Gestatten Sie, dass ich Ihnen Herrn N. vorstelle. Позвольте Вам представить господина N.

Permettez-moi de vous présenter Marc Granger, qui est depuis toujours notre notaire. Позвольте пред-ставить вам Марка Гранжера, нашего постоянно-го нотариуса [2; 25].

Ich möchte Sie gern näher kennenlernen. Я хотел бы познакомиться с Вами поближе. [10, с. 192].

Je ne sais pas si vous connaissez Marc Granger, permettez – moi de vous présenter. Не знаю, знакомы ли вы с Марком Гранжером, позвольте мне его Вам представить [2; 10].

Прощание – непростая ситуация, требующая подготовки собеседников к прощанию и умелого перехода к подведению итогов и завершению контакта:

Erlauben Sie, dass ich mich verabschiede. Раз-решите попрощаться.

Permettez-moi de faire mes adieux! Разрешите попрощаться! [8; 19].

Dann freue ich mich, dass Sie unsere Firma be-sucht haben, bedanke mich für das Gespräch. Я очень рад, что Вы посетили нашу фирму, благодарю Вас за беседу [10, с. 193].

Au plaisir de vous revoir! Будем ждать встречи с Вами! [8, с. 19].

Благодарность – ответ на приветствие, при-глашение, поздравление. Самые употребительные формулы благодарности:

Ich bin Ihnen, sehr zu Dank, verpflichtet. Я Вам очень обязан, спасибо.

Je vous remercie. Благодарю Вас [8, с. 19].

Ich bin Ihnen zutiefst dankbar! Я чрезвычайно Вам благодарен!

Nous vous sommes très reconnaissants. Мы Вам очень признательны [8, с. 19].

Ich bedanke mich für das Gespräch. Я благода-рю Вас за беседу [10, с. 194].

Merci d'avance! Заранее благодарю Вас! [8, с. 19].

Извинение – словесное искупление проступка в большей или меньшей степени:

Verzeihen Sie mir, bitte, meine Verspätung! Простите мне, пожалуйста, мое опоздание.

Excusez-moi de vous déranger. Извините за бес-покойство [8, с. 20].

Verzeihen, Sie mir, bitte, mein Fehlen! Простите мне, пожалуйста, мое отсутствие.

Nous regrettons ce retard exceptionnel et vous présentons nos excuses pour désagrement. Мы глубоко сожалеем о задержке и приносим свои извинения за доставленные неудобства [9; 27].

Ich möchte mich entschuldigen. Я хотел бы из-виниться. [10, с. 196].

Nous vous prions de nous excusez pour le comportement de notre employé. Приносим свои извине-ния за поведение нашего сотрудника [9, с. 28].

Речевые клише – это стандартизированные, стереотипные речевые формулы, которые автома-тизированно включаются говорящим в выска-зывание и, тем самым, способствуют экономии мышления и быстрой реакции. Хотя они носят обобщенный характер и не отражают индиви-дуального стиля в построении высказывания, тем не менее, они чрезвычайно важны. Так, приве-денные выше примеры способствуют активному установлению контактов. Вместе с тем, наряду с употреблением указанных выше речевых клише в структуре делового общения особую значимость приобретают речевые формулы, способствующие переходу от одной фазы к другой [14–15].

Начало деловой встречи

Gestatten Sie mir, die Verhandlungen zu eröffnen. Разрешите начать переговоры.

Je vais commencer par vous donner un aperçu sur notre entreprise. Начну с того, что постараюсь дать Вам краткую характеристику нашего пред-приятия [9, с. 28].

Gestatten Sie mir, unser Treffen zu eröffnen. Разрешите открыть нашу встречу.

Je vous remercie de l'intérêt que vous portez à notre produit. Я благодарю вас за интерес, который вы проявили к нашей продукции. [9, с. 28].

Wir sind zusammengekommen, um ... zu bespre-chen. Мы собрались, чтобы обсудить...

Nous sommes réunis pour discuter... Мы собра-лись, чтобы обсудить... [9, с. 28].

Nun gut, ich sehe, wir sind bereit, die Verhand-lungen zu beginnen. Ну что же, я вижу, мы готовы начать переговоры.

Si vous êtes prêt à entamer des négociations, je vous suggère de discuter d'abord... Если вы готовы начать переговоры, предлагаю обсудить сначала... [27, с. 32].

Bevor wir zur Besprechung von ... übergehen, wollen wir doch die Frage von ... berühren. Прежде чем перейти к обсуждению ..., давайте коснемся вопроса...

Avant de commencer le débat sur cette question, je tiens à vous le faire savoir... Прежде чем мы начнем обсуждение этого вопроса, я хотел бы представить вашему вниманию... [26, с. 32].

Also, meine Herren, besprechen wir alle Punkte des Vertragsentwurfs und Ihre Anmerkungen und Ein-wände, falls es welche gibt.

Итак, господа, давайте обсудим все пункты проекта контракта, Ваши замечания и возра-жения, если таковые будут [11, с. 198].

Alors, Messieurs, au travail. Aujourd'hui nous voulons préparer et passer notre contrat... Итак, господа, за работу! Сегодня мы хотим подготовить и заключить контракт.... [9, с. 32].

Завершение деловой встречи

Fassen wir zuerst das Abgeschlossene zusammen, ja? Давайте сначала подытожим сделанное, да?

Je vous remercie pour votre attention et vos offres. Я благодарю вас за внимание и ваши предложения [9, с. 38].

Da machen wir jetzt Schluß und machen morgen weiter, gut? Da sollte man besser darüber schlafen. На этом мы сейчас остановимся и продолжим завтра. Утро вечера мудренее [10, с. 200].

Vous pouvez être certain que nous ferons de notre mieux. Вы можете быть уверены, что мы приложим все усилия [9, с. 38].

Таким образом, клишированность высказывания как языковое средство реализации коммуникативной интенции в деловом общении обеспечивает направленность речевого поведения на эффективность воздействия, экономию мышления, быстроту реагирования и активное включение в контакты, что, несомненно, оказывает большое влияние на повышение эффективности как устного, так и письменного делового общения, способствует реализации цели коммуникативного (речевого) акта. Существенную роль в этом играет прагматический аспект, который значительно влияет на закономерности отбора языковых знаков, выполняет систематизирующую функцию, сводит определенную совокупность знаний говорящего в целую систему [3–4].

Таким образом, коммуникативная интенция рассматривается в контексте иллокутивных типов речевых актов и анализируется в аспекте социальной отнесенности и оптимальной вербализации. Успешность реализации коммуникативной интенции напрямую зависит от выбора наиболее эффективных стратегий и тактик речевого поведения для каждого конкретного типа интенции, что демонстрирует уровень коммуникативной компетенции субъекта общения. Но, вместе с тем, вербализованная интенция не всегда тождественна исходной интенции, что объясняется необходимостью постоянного выбора говорящим языковых средств ее реализации и соблюдения ряда прагматических ограничений: условий успешности, нормативных аспектов речевой коммуникации и т.д., что характеризует понятие коммуникативной интенции как сложное, многоуровневое явление, позволяющее изучать ее комплексно и поаспектно в зависимости от целей дальнейшего исследования [7, с. 13].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Баукина С. А. Тактика определения темы высказывания в деловом общении // в сб.: III конференция молодых ученых Мордовского гос. ун-та им. Н. П. Огарева. Научные труды. Редколлегия: О. И. Скотников (сост.), Л. И. Платонова (сост.), Г. В. Гришаков (отв. ред.). 1998. С. 39.

- 2 Баукина С. А. Формирование коммуникативной тактики в обучении деловому общению на немецком языке // Общие-ственные науки. 2018. №1. С. 196–206.
- 3 Бахтин М. М. Проблема речевых жанров // Литературно-критические статьи. М.: Художественная литература, 1986. С. 428–473.
- 4 Бурчинский В. Н. Деловое и повседневное общение. Правила поведения во Франции. М.: АСТ: Восток-Запад, 2006. 356 с.
- 5 Верещагин Е. М. Вопросы теории речи и методы преподавания иностранных языков. М.: МГУ, 1969. 25 с.
- 6 Гак В. Г. Высказывание и ситуация // Проблемы структурной лингвистики. М.: Наука, 1974. С. 349–373.
- 7 Горшенина С. Н. Полиэтническое образовательное пространство как фактор формирования поликультурной личности // Проблемы образования в условиях инновационного развития. 2014. №1. С. 13–18.
- 8 Дридзе Т. М. Коммуникативная лингводидактика в расширении оснований социальных связей: семиосоциопсихологический подход // Мир психологии. Научно-метод. ж-л Академии пед. и соц. наук. №2(7). Москва-Воронеж, 1996. С. 15–24.
- 9 Каган М. С. Общение как предмет междисциплинарного научного исследования // Общение и культура личности. Томск: изд-во Томского ун-та, 1984. 280 с.
- 10 Кахнович С. В. Формирование культуры межличностных отношений у детей дошкольного возраста в условиях поликультурного воспитания // Гуманитарные науки и образование. 2013. №3(15). С. 14–18.
- 11 Крысин Л. П. О речевом поведении человека в малых социальных общностях // Язык и личность. М.: Наука, 1989. С. 45–86.
- 12 Леонтьев А. А. Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. Сб. статей. М.: Наука, 1975. С. 106–123.
- 13 Леонтьев А. А. Слово в речевой деятельности. М.; Едиториал УРСС. 2003.
- 14 Матвишин В. Г., Ховхун В. П. Бизнес-курс французского языка: учеб. пособие / под общ. ред. В. Г. Матвишина. К.: «Логос», 2002.
- 15 Новикова И. В. Примеры развивающего обучения на уроках иностранного языка // Вестник Мордовского ун-та. 2008. № 3. С. 201–203.
- 16 Новикова И. В. Роль текста в обучении иностранному языку // Вестник Мордовского ун-та. 2008. №3. С. 206–208.
- 17 Прохоров Ю. Е. Действительность. Текст. Дискурс: учеб. пособие. М.: Флинта: Наука, 2004. 224 с.
- 18 Свенцицкий А. Л. Социальная психология: учебник. М.: ТК Велби, 2004. 336 с.
- 19 Сигуан М. Образование и двуязычие / М. Сигуан, У. Ф. Макки: пер. с фр. Н. А. Садовского. М.: Педагогика, 1990. С. 6.
- 20 Соколова П. Ю. Проблема формирования этнокультурной осведомленности личности в поликультурном социуме // Проблемы образования в условиях инновационного развития. 2014. №1. С. 26–31.
- 21 Тарасов Е. Ф. Социолингвистические проблемы речевой коммуникации // Основы теории речевой деятельности. М.: Наука, 1974. С. 255–273.
- 22 Фурманова В. П. Межкультурная коммуникация и лингвокультуроведение в теории и практике обучения иностранным языкам. Саранск: изд-во Мордов. ун-та, 1993. 124 с.
- 23 Чаткина С. Н. Экспериментальное исследование готовности учителя к формированию толерантной личности школьника в многонациональной социальной среде // Гуманитарные науки и образование. 2012. №4(12). С. 63–66.
- 24 Щукин А. Н. Теория и практика обучения иностранным языкам. М.: Филоматис, 2004.
- 25 Экк В. Деловая переписка на французском языке: учеб. пособие. М.: Астрель: АСТ, 2006. 127 с.
- 26 Genadiewa Z., Hartung R., Koreik U. Fiktive Verhandlungssituationen im interkulturell ausgerichteten Wirtschaftsdeutschunterricht // Zielsprache Deutsch. Berlin: Goethe-Institut, 1997. S. 191–201.
- 27 Techtmeier B. Das Gespräch: Funktionen, Normen und Strukturen. Berlin: Akademie-Verlag, 1984. 201 S.

Поступила в редакцию 05.07.2019 г.

DOI: 10.33184/bulletin-bsu-2019.4.31

**ASPECTS OF LANGUAGE IMPLEMENTATION OF COMMUNICATIVE
INTENTION IN BUSINESS COMMUNICATION
(ON THE EXAMPLE OF GERMAN AND FRENCH LANGUAGES)**

© S. A. Baukina*, I. V. Novikova

*Ogarev Mordovia State University
68 Bolshevistskaya Street, 430005 Saransk, Republic of Mordovia.*

Phone: +7 (342) 27 04 82.

**Email: baukina.svetlana@mail.ru*

The article is devoted to consideration of such aspects of realization of communicative intention as subject-semantic exhaustion, target orientation, completeness of statement. In addition, the article deals with the analysis of language means of formulating statements used in the process of business communication in a foreign language. The implementation of communicative strategies and tactics of speech interaction is ensuring due to well-systematized typical factors both linguistic and extralinguistic the success of these strategies and tactics. However, we should not forget that ignoring these factors could lead to communication failures. The authors reveal the essence of communicative intention, present scientific definitions of this concept, focusing on the use of speech formulas, clichés, stereotypes that contribute not only to the construction of effective business communication, but also to the implementation of the communicative intention of business partners. Communicative intention not only determines the role of interlocutors as direct participants in the act of communication, but also acts as a kind of regulator of verbal behavior of partners. It motivates the speech act, underlies it, is embodied in the intentional sense, which has a variety of ways of linguistic expression in statements. Any single speech action in communication is used to fulfill a specific communicative intention, but it is not always explicated by language means. Thus, the phenomenon of intention contains typical features of the intentional attitude of the speaker, its place in the process of producing statements, the structural organization of different types of intentions. Typical speech situations that are usual for business communication are considered as examples.

Keywords: business communication, communicative intention, speech stereotypes, communicative intention of speaker, cliché statements, language means, national peculiarities of business communication.

Published in Russian. Do not hesitate to contact us at bulletin_bsu@mail.ru if you need translation of the article.

REFERENCES

1. Baukina S. A. v sb.: III konferentsiya molodykh uchenykh Mordovskogo gos. un-ta im. N. P. Ogareva. Nauchnye trudy. Redkollegiya: O. I. Skotnikov (sost.), L. I. Platonova (sost.), G. V. Grishakov (otv. red.). 1998. Pp. 39.
2. Baukina S. A. Obshchestvennye nauki. 2018. No. 1. Pp. 196–206.
3. Bakhtin M. M. Literaturno-kriticheskie stat'i. Moscow: Khudozhestvennaya literatura, 1986. Pp. 428–473.
4. Burchinskii V. N. Delovoe i povsednevnoe obshchenie. Pravila povedeniya vo Frantsii [Business and everyday communication. Rules of conduct in France]. Moscow: AST: Vostok-Zapad, 2006.
5. Vereshchagin E. M. Voprosy teorii rechi i metody prepodavaniya inostrannykh yazykov [Issues of speech theory and methods of teaching foreign languages]. Moscow: MGU, 1969.
6. Gak V. G. Problemy strukturnoi lingvistiki. Moscow: Nauka, 1974. Pp. 349–373.
7. Gorshenina S. N. Problemy obrazovaniya v usloviyakh innovatsionnogo razvitiya. 2014. No. 1. Pp. 13–18.
8. Dridze T. M. Mir psikhologii. Nauchno-metod. zh-I Akademii ped. i sots. nauk. No. 2(7). Moskva-Voronezh, 1996. Pp. 15–24.
9. Kagan M. S. Obshchenie i kul'tura lichnosti. Tomsk: izd-vo Tomskogo un-ta, 1984.
10. Kakhnovich S. V. Gumanitarnye nauki i obrazovanie. 2013. No. 3(15). Pp. 14–18.
11. Krysin L. P. Yazyk i lichnost'. Moscow: Nauka, 1989. Pp. 45–86.
12. Leont'ev A. A. Metodologicheskie problemy sotsialnoi psikhologii. Sb. statei. Moscow: Nauka, 1975. Pp. 106–123.
13. Leont'ev A. A. Slovo v rechevoi deyatel'nosti [Word in speech activity]. M.: Editorial URSS. 2003.
14. Matviishin V. G., Khovkhun V. P. Biznes-kurs frantsuzskogo yazyka: ucheb. posobie [Business course of French language: textbook] / pod obshch. red. V. G. Matviishina. K.: «Logos», 2002.
15. Novikova I. V. Vestnik Mordovskogo un-ta. 2008. No. 3. Pp. 201–203.
16. Novikova I. V. Vestnik Mordovskogo un-ta. 2008. No. 3. Pp. 206–208.
17. Prokhorov Yu. E. Deistvitel'nost'. Tekst. Diskurs: ucheb. posobie [Reality. Text. Discourse: textbook]. Moscow: Flinta: Nauka, 2004.
18. Svetsitskii A. L. Sotsial'naya psikhologiya: uchebnik [Social psychology: textbook]. Moscow: TK Velbi, 2004.

19. Siguan M. Obrazovanie i dvuyazychie [Education and bilingualism] / M. Siguan, U. F. Makki: per. s fr. N. A. Sadovskogo. Moscow: Pedagogika, 1990. Pp. 6.
20. Sokolova P. Yu. Problemy obrazovaniya v usloviyakh innovatsionnogo razvitiya. 2014. No. 1. Pp. 26–31.
21. Tarasov E. F. Osnovy teorii rechevoi deyatel'nosti. Moscow: Nauka, 1974. Pp. 255–273.
22. Furmanova V. P. Mezhekul'turnaya kommunikatsiya i lingvokul'turovedenie v teorii i praktike obucheniya inostrannym yazykam [Intercultural communication and linguoculturology in theory and practice of teaching foreign languages]. Saransk: izd-vo Mordov. un-ta, 1993.
23. Chatkina S. N. Gumanitarnye nauki i obrazovanie. 2012. No. 4(12). Pp. 63–66.
24. Shchukin A. N. Teoriya i praktika obucheniya inostrannym yazykam [Theory and practice of teaching foreign languages]. Moscow: Filomatis, 2004.
25. Ekk V. Delovaya perepiska na frantsuzskom yazyke: ucheb. posobie [Business correspondence in French: textbook]. Moscow: Astrel': AST, 2006.
26. Genadiewa Z., Hartung R., Koreik U. Zielsprache Deutsch. Berlin: Goethe-Institut, 1997. Pp. 191–201.
27. Techtmeier B. Das Gespräch: Funktionen, Normen und Strukturen. Berlin: Akademie-Verlag, 1984.

Received 05.07.2019.