

А. В. Сытько¹, Н. Н. Лукашевич²

¹доцент, кандидат филологических наук, заведующий кафедрой фонетики немецкого языка Минского государственного лингвистического университета (г. Минск, Республика Беларусь)

²преподаватель кафедры немецкого языка и методики преподавания иностранных языков МГПУ им. И. П. Шамякина (г. Мозырь, Республика Беларусь)

**ПРОМИССИВНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ:
СТИМУЛЫ И РЕАКЦИИ (на материале немецкого языка)**

Изучение языка как системы, функционирующей и изменяющейся в условиях и для целей общественного взаимодействия людей, обуславливает интерес к исследованию механизмов функционирования языка в речи, в особенности к факторам, определяющим выбор вариантов выражения коммуникативного намерения, и к условиям, детерминирующим «прочтение» коммуникативной цели высказывания. Данная проблематика составляет предмет лингвистической прагматики, исследовательский фокус которой направлен на выявление взаимоотношения «человек и его речевое поведение». Понятийный аппарат подобного анализа наиболее разработан в одном из направлений прагмалингвистики, а именно в теории речевых актов, которая основывается на представлении о языке как деятельности, как разновидности целенаправленного межличностного поведения, протекающего в вербальной форме и направленного на удовлетворение социальных потребностей. Единицей коммуникативной деятельности выступает речевой акт (РА), минимальной формой которого служит высказывание, произнесенное с определенной иллокутивной силой, реализующей некоторое коммуникативное намерение говорящего: выразить просьбу, дать совет, обещание, сделать предложение и т. п. Из разнообразных классификаций речевых актов наибольшее признание получила классификация Дж. Серля, где выделены пять базисных иллокутивных типов: *репрезентативы*, представляющие реальное положение дел; *директивы*, которые каузируют (или побуждают) адресата к определенной деятельности; *экспрессивы*, выражающие психологическое состояние говорящего; *декларативы*, которые вносят определенные изменения в положение дел; *комиссивы*, где говорящий берет на себя некие обязательства [1, с. 194]. Итак, комиссивы – акты обязательства, среди которых отдельную группу составляют речевые акты обещания или *промиссивы*, иллокутивной целью которых является принятие адресантом искреннего обязательства совершить или не совершать определенное действие в интересах адресата, в его пользу.

Коммуникация как проявление речевой деятельности говорящих представляет собой двухсторонний процесс, охватывающий производство речи (говорение), а также прием речевого сообщения (т. е. протекающие одновременно и параллельно слуховое восприятие и понимание услышанного). Понимание речевого акта, обеспечивающее адекватную реакцию, предполагает правильную интерпретацию его иллокутивной силы (т. е. коммуникативной цели высказывания), от чего зависят условия успешности речевого акта в целом. Поэтому в задачи прагматики входит также описание механизма *распознавания* коммуникативного намерения говорящего так, чтобы адресат мог его опознать и произвести на него определенное воздействие (Серль, 1986). Поэтому в когнитивно-

коммуникативной парадигме изучается прагматическая связность внутри диалогического единства в связи со стратегическими целями в диалогическом дискурсе и средствами их достижения, в частности взаимоотношение речевых актов в репликах.

Таким образом, *целью* данного исследования явилось выявление и анализ типов вербального и невербального реагирования немецкоязычного реципиента на промиссивные высказывания в немецком диалогическом дискурсе. *Объектом* исследования является речевая деятельность, а именно – речевой акт обещания в немецком языке, изучение которого предполагает учет корреляции инициативной и реактивной реплик в составе диалогического единства (ДЕ). *Актуальность* данной темы определяется недостаточными исследованиями специфики ответных реакций немецкоязычного реципиента на указанные стимулы, а также социальной значимостью комиссивных РА и вербальных реакций на них в процессе межличностной коммуникации. *Материалом* исследования послужили выделенные методом сплошной выборки из произведений немецкоязычных авторов (Э. Кестнер, О. Пройслер, М. Пресслер и др.) 250 диалогических единств, которые представляют собой бытийную разновидность персонального дискурса.

Центральное место в речевом акте занимает иллокуция, то есть тип речевого действия, направленного на собеседника. По мнению В.И. Карасика, «практически в любом речевом действии мы сталкиваемся с *воздействием*, даже если сообщаем о чем-то или выражаем эмоции» [2, с. 49]. При таком воздействии на адресата достигается перлокутивный эффект – изменение взглядов, отношений, представлений, поведения. Перлокутивный критерий (реакция адресата) положен в основу разработанной М.Р. Желтухиной типологии речевого воздействия, осуществляемого коммуникантами в различных ситуациях вербального взаимодействия. При этом автор отмечает, что «большинство речевых действий предполагает комплекс перлокутивных реакций, включающих и регулирование эмоционального настроения, и изменение когнитивных значений, и коррекцию категориальной структуры в сознании адресата» [3, с.12]. Т.е. в рамках межличностного общения, персонального дискурса, реакция адресата может быть следующей: 1) оценочная, 2) эмоциональная, 3) рациональная.

➤ Реализация речевого акта «обещание» обуславливает употребление системы языковых и речевых средств. При этом следует отметить, что оптимальной моделью описания речевого акта обещания является структурно-семантическая модель, которой соответствует прямой способ выражения речевого акта обещания [4, с. 80]. Это собственно *прямые* речевые акты, содержащие в своей структуре в качестве индикаторов соответствующие перформативные глаголы, отмеченные, однако, лишь в

12% случаев, напр.: „*Ich verspreche es (Ihnen / dir)*“. К прямым речевым актам можно отнести и спорадически встречающиеся (4%) так называемые семантические перформативы: „*Mein (großes) Ehrenwort*“.

Однако в большинстве случаев интенциональная часть высказывания связывается с остальной частью дискурса, которая направлена на собственно пропозициональное событийное содержание, отражающее широкую ситуацию реализации речевого акта. При этом ее реализация в немецком языке может идти по двум моделям. С помощью инфинитивного промиссива, в котором информативная интенция выражена инфинитивной группой, следующей сразу за перформативной формулой: „*Ich verspreche dir, dich nicht zu kitzeln*“ [5, S. 58]. Данная модель указывает на то, что лицо, совершающее речевой акт обещания, одновременно является продуцентом «обещаемого» действия в будущем. Вторая модель представляет собой сложноподчиненное предложение с придаточным дополнительным (с союзом или без), где перформативная формула выступает в роли главного и занимает инициальную позицию в тексте, а содержание обещания заключено в придаточном, представленном пропозицией, реализующей информативную интенцию говорящего: „*Ich verspreche, wir geben ihm das Appartement 7“ [6, S. 35]. Особой разновидностью прямого промиссива являются транслирующие речевые акты обещания, представленные в 1/5 выборки, которые имеют форму сложноподчиненного предложения с придаточным условия: „*Morgen machen wir eine Diskussionsstunde, falls es Schwierigkeiten gibt*“ [7, S. 140].*

Косвенные РА обещания могут выражаться различными иллокутивными глаголами в первом лице единственном числе индикатива будущего и настоящего времени, передающими коммуникативное намерение обещания, составившие 40% выборки: „*Und ich informiere mein Büro in New York*“ [8, S. 100]. Также однозначно воспринимаются как обещание высказывания с глаголом, называющим пропозицию будущего действия: „*Ich werde bestimmt kommen*“, *versprach er* [6, S. 14]. Для оформления обещания используются модальные слова высокой степени уверенности: „*Und guckst du manchmal zu mir hin?*“ – „*Na, selbstverständlich!*“ [6, S. 56]. В указанных случаях интенция реализуется на уровне одного высказывания.

Затрагивая проблемы диалогического общения необходимо проанализировать в том числе и иницирующие реплики, поскольку они программируют и структурируют ответные реплики. Важность «вторых реплик» в диалоге показывает Н. Д. Арутюнова в своей работе «Феномен второй реплики, или о пользе спора» [9, с. 176]: «Вторые реплики очень существенны не только как факт коммуникации, они имеют ряд важных последствий для развития логико-грамматических категорий языка, а также для формирования риторических фигур в поэтической речи». Автор

говорит о нестрогом разграничении между высказываниями, порожденными какой-либо ситуацией, и высказываниями, вызванными к жизни предшествующей репликой, которая может быть эксплицитной или имплицитной. Ответы первого типа приравниваются к непосредственным реакциям на ситуацию, а реакции второго типа получили у Н. Д. Арутюновой название «утверждения об утверждениях (метаутверждения)». При этом реакции на недостоверную информацию создают почву для развития категории модальности, а реакции на ложные или неприемлемые сообщения формируют категорию отрицания. Употребление обещания в качестве второй реплики, говорит о достоверности информации в инициальной реплике.

Таблица. «Частотность речевых актов, употребляемых как стимул к обещанию»

репрезентативы	директивы	экспрессивы	промиссивы	не отмечено
54, 8%	25, 6%	16%	1,2 %	2, 4%

Так, анализ показал (см. табл.), что импульсом к возникновению обещания чаще всего оказываются репрезентативы: они составили в выборке чуть более половины случаев (54,8 %). Цель репрезентативов – зафиксировать ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел и за истинность выражаемого суждения. К ним относятся убеждения, сообщения, объявления, предсказания, напр.:

(1) „*Mir geht's gut*“, *sage ich*. „*Aber die Wahrheit ist, dass ich erschöpft bin*“.- „*Schlaf du jetzt. Ich halte Wache*“ [10, S. 141].

(2) „*Ich hab mich nicht von Portia verabschiedet*“.- „*Ich werde es ihr ausrichten*“, *sagt Cinna* [11, S. 130].

(3) „*Ich glaube, sie schlafen schon*“, *sagte er*. – „*Wir werden sie nicht aufwecken*“, *sagte sie* [6, S. 49].

Вторым по частотности стимулом к обещанию оказались директивы, акты побуждений, составившие 1/3 выборки (25,6 %). Их цель – попытка со стороны говорящего добиться того, чтобы адресат нечто совершил. Реакция на стимул в форме промиссива является показателем согласия, которое в диалогической речи возникает в ответ на иницирующую реплику и связана как с областью адресанта (говорящего), так и адресата. Адресант использует различные языковые средства с целью речевого воздействия на адресата, реализуя, таким образом, свою коммуникативную задачу. Г.Р. Восканян делит согласие на 1) объективированное (вынужденное), появляющееся в ответ на а) распоряжение, б) повеление, в) официальную просьбу и 2) субъективированное (добровольное), идущее в ответ на а) бытовое требование/повеление, б) просьбу, в) мольбу [12, с.

16]. Наш материал исследования показал, что обещание является субъективированным добровольным согласием, так как реакция-обещание следует в ¼ выборки после стимула-просьбы, бытового требования и мольбы (см.табл.).

Наиболее часто говорящий берет на себя ответственность выполнить что-либо после некатегоричных актов просьбы (42,2%) или же предложения (29,7 %); несколько реже после категоричного акта требования (6,3 %), напр.:

(1) *“Und schreib sofort eine Karte (просьба). Ich habe sie dir zurechtgelegt. Im Koffer, gleich obenauf“*. - *„Wird gemacht“*, sagte Emil und schob, möglichst unauffällig, einen Makkaroni vom Knie [13, S. 26].

(2) *“Können wir noch etwas finden, das man essen kann?“* (предложение). – *„Alles Mögliche“*, versprach ich ihr [14, S. 26].

(3) *“Tu es“*. Er humpelt auf mich zu und drückt mir die Waffe wieder in die Hand (побуждение\требование). – *„Ich kann nicht“*, sage ich. *„Ich werde es nicht tun“* [14, S. 183 - 184].

Другие директивы оказались отмечены в выборке в качестве стимулов обещания спорадически: совет (14,06 %), мольба (3,13%), указание (3,13 %), призыв (1, 55%), напр.:

(1) *„Denk dran, was Haymitch gesagt hat - dass du Gewichte werfen sollst“*. – *„Danke. Ich werde dran denken“*, sagt er. *„Und du ... gut zielen“* [14, S. 54].

(2) *„Aram, geht es denn nicht, dass niemand von euch in diese verfluchte Höhle zu steigen braucht?“* flehte der Großvater ängstlich.- *„Hab keine Sorge, Großväterchen“*, sagte der Lehrer und legte seine Hand auf die Schulter des Greises. *„Wir werden hinabsteigen, und du wirst sehen, dass dort keinerlei Teufel hausen“* [15, S. 109].

(3) *„Nach der Struktur des Felsens zu urteilen, muss das Wasser zum Sewan abfließen“*, sagte Aschot Stepanowitsch. *„Das Wagnis lohnt sich“*, fügte er hinzu, *„um einen Unfall zu verhüten, müssen wir aber erst ganz genau überlegen, wie man das Petroleum am besten in den Spalt gießen kann. Auf keinen Fall dürfen wir unüberlegt handeln“* [15, S. 223]. – *„Das ist nicht so schlimm, wir werden es schon schaffen!“* rief Kamo ungeduldig [15, S. 223].

(4) *„Hast du die Lebensmittel in die Luft gejagt?“*, flüstert sie. - *„Bis auf den letzten Krümel“*, sage ich. - *„Du musst gewinnen“*, sagt sie.- *„Das werde ich. Für uns beide werde ich jetzt gewinnen“*, verspreche ich [10, S. 125].

В качестве стимула к обещанию могут выступать также экспрессивы, отмеченные чуть в более 1/6 выборки (16 %), поскольку их целью является выражение психологического состояния, задаваемого условием искренности относительно положения вещей, которое определено в рамках пропозиционального содержания. Они выражают эмоциональное состояние относительно ситуации общения. Данный речевой акт не имеет

направления приспособления. Так, в качестве стимула среди экспрессивов отмечается удивление, которое выражено вопросами (90%), напр.:

(1) „*Ist das das Einzige, was ihr zu bieten habt?*“- „*Wir werden uns bessern*“, *murmelte das Publikum. „Wir werden uns große Mühe geben*“ [16, S. 37].

(2) „*Du würdest ihn zurücklassen?*“, *fragt Gale.- „Ja, um Prim und meine Mutter zu retten*“, *antworte ich. „Ich meine, nein! Ich werde ihn dazu bringen, mitzukommen*“ [11, S. 50].

В спорадических случаях обещаниям предшествуют сами промиссивы (1,2 %) напр.: „*Also, wenn das wirklich ihr Zimmer ist*“, *sagte ich, „dann geh ich jede Wette ein, dass ich irgendwie runterklettern und reinkommen könnte*“- „*Nur damit sie dich abermals erwischen*“, *sagte meine Großmutter. „Das werde ich nie und nimmer erlauben*“ [10, S. 89].

В 2,4 % случаев перед обещанием не было отмечено каких-либо РА речевого партнера. В этих случаях описывается речевая ситуация, а также в словах самого говорящего отмечаются обычно директивы, напр.: „*Einige Tage, nachdem Kamo das Salz zur Quelle gebracht hatte, sagte der Großvater zu den Jungen: „Kommt, wir wollen zum Brunnen gehen; ich werde euch etwas zeigen*“ [15, S. 180].

Зависимость реагирующих высказываний от реплики-стимула может служить созданию ложного представления о пассивном характере ответных реплик. В действительности ответные реплики, как и иницирующие, могут содержать инициативу и влиять на ход диалога. В ответных репликах реализуется речеповеденческая тактика реагирования, под которой понимаются действия коммуникантов, объединяющие как речевые, так и неречевые акции.

В рамках межличностного общения, персонального дискурса, которое представляет собой последовательное развертывание реакций людей на действия друг друга, реакция адресата может быть следующей: 1) оценочная, 2) эмоциональная, 3) рациональная.

В нашем материале исследования ответом на обещание чаще всего является рациональная реакция, которая составила 36,4 %. Она представляет собой репрезентативы (утверждения, сообщения, прогнозирование) в 62,6 %, директивы в 29,7 % (просьбы, требования, советы), экспрессивы (благодарность) в 2,2 %:

(1) „*Aber keine Sorge*“, *sagt Venia. „Wenn Cinna erst mit dir fertig ist, wirst du absolut hinreißend aussehen!*“- „*Versprochen! Weißt du, ohne die Haare und den ganzen Dreck siehst du gar nicht mehr so schlimm aus!*“, *sagt Flavius aufmunternd. – „Kommt, wir rufen Cinna!*“ [14, S. 33].

(2) „*Das werde ich melden*“, *murmele ich in mein Kopfkissen. - „Mach das, Süße*“ [10, S. 61].

(3) „*Natürlich. Und ich werde dafür sorgen, dass er von den Spielen erfährt*“. - „*Danke*“, *sage ich* [10, S. 195].

В качестве реакции на обещание отмечено также согласие в 5,5 %, которое относят к комиссивам, как и сам промиссив [12, с. 16]. Поскольку построение диалога как разновидности устной речи основывается на согласии или несогласии участников коммуникации с некой пропозицией, на основании чего возможно проектирование дальнейших отношений с партнером по диалогу, напр.:

(1) *Olivia hatte den Blick auf das Glas geheftet und überlegte. „Ich geb's dir, Max, wenn du versprichst, mir das Entwaffnungsmanöver beizubringen, das Papa dir gestern gezeigt hat“*, sagt sie.- „Okay“, seufzte er [17, S. 4- 5].

(2) *„Keine Sorge. Wenn sie mit mir fertig sind, wirst du mich nicht wiedererkennen“*, sage ich.- „Gut“, sagt er [11, S. 6].

В качестве невербальной реакции, передающей согласие, в описании речевой ситуации был отмечен глагол *nicken* «кивать», однако он встречается спорадически, лишь в 4% случаев, например: *„Du kriegst auch etwas“*, sagte der Vater, „morgen, wenn du zu Tante Irmgard fährst“. *Berthold nickte und bestrich sein Brot mit Kalbsleberwurst. „Natürlich bekommst du keine hundert Mark. Du bist ja erst zehn. Bei Eva ist das schon etwas anderes“*. – „Ja“, sagte Berthold [7, S. 47].

Оценочная реакция (рациональная оценка) составила 17,2%, напр.: *„Dann sagen Sie mir, was ich tun soll. Ich werde es tun“*, sage ich.- „Wenn es nur so einfach wäre“ [11, S. 12].

В оценочной реакции на обещания используются наречия *möglich* «возможно», *genug* «достаточно», *gefährlich* «опасно», *notwendig* «необходимо», *fein* «отлично», *einfach* «просто», *prima* «отлично», *gut* «хорошо». При этом с некоторыми из них используется отрицание *nicht*, усилительные частицы *so* или *sehr*, а также отмечены выражения *nicht wert sein* «не стоить чего-л.» и *nicht viel Sinn haben* «не иметь большого смысла».

Эмоциональная реакция на обещание не типична. Она отмечается в случае, если обещание вызывает у адресата сомнение, которое тесно связано с психологическим состоянием коммуниканта. Тогда в качестве реакции на обещание в 2,4 % случаев используется переспрос, напр.:

„Ich werde das Headset aufbehalten“ (обещание), *murmele ich*.

„Wie bitte?“, fragt er. (сомнение)

„Ich werde das Headset aufbehalten!“, sage ich so laut, dass wahrscheinlich die halbe Krankenstation aufwacht.

„Bestimmt? Mir ist es nämlich egal, für welche der drei Möglichkeiten du dich entscheidest“, erwidert er. (сомнение)

„Bestimmt“, sage ich (обещание) [10, S. 8].

(2) *„Das hat er garantiert. Klar, Katniss, ich komme mit“*. (обещание)

Ich sehe einen Hoffnungsschimmer. „Wirklich?“ (сомнение)

„Ja. Aber ich glaube kein bisschen, dass du fliehen wirst“, sagt er [11, S. 52].

(3) *“Nani-dshan“, sagte er zärtlich, „ich werde dir mit dem Huhn ein ganzes Regiment Küken zurückbringen. Gib sie uns und sei nicht bange!“*

„Ach, du Schelm, wirst du jemals so werden wie Armjon?“ sagte sie und musste, ob sie wollte oder nicht, auch lachen [15, S. 50].

Следует отметить, что в 38,8 % нашей выборки не последовало какой-либо реакции на обещание, напр.:

(1) *“Können wir noch etwas finden, das man essen kann?“. – „Alles Mögliche“, versprach ich ihr. „Ich muss mich nur daran erinnern“. Meine Mutter hatte aus der Apotheke ihrer Eltern ein altes Buch mitgebracht, mit Tintenzeichnungen von Pflanzen auf Pergamentseiten. In akkurater Handschrift wurden daneben die Namen, Fundstellen, Blütezeiten und medizinischen Verwendungsmöglichkeiten jeder einzelnen Pflanze angegeben. Mein Vater hatte eigene Anmerkungen hinzugefügt. Pflanzen zum Essen, nicht zum Heilen. Löwenzahn, Kermesbeeren, wilde Zwiebeln, Kiefern. Den Rest der Nacht grübelten Prim und ich über dem Buch [14, S.26].*

(2) *“Kannst du ihm nicht noch eine Spritze geben?“. – „Das mache ich, wenn es nötig ist. Wir wollten es erst mit Schneebalsam versuchen“, sagt meine Mutter. Sie hat die Verbände abgenommen. Man kann förmlich sehen, wie die Hitze von seinem Rücken abstrahlt. Sie legt ein sauberes Tuch über sein wundes Fleisch und nickt Prim zu [11, S. 63].*

Подводя итог, необходимо сказать, что все многообразие ответных высказываний на обещание и обещание как ответная реакция можно представить в виде коммуникативной стратегии ответного реагирования, которая понимается как совокупность приемов целенаправленного выбора коммуникантами ответных реакций для реализации своих коммуникативных намерений. Коммуникативная стратегия ответного реагирования была рассмотрена нами в рамках тактик согласия.

Стимулами к обещанию являются следующие речевые акты: репрезентатив (убеждения, сообщения, объявления, предсказания), который оказался самым частотным, директив, гораздо реже эксперессив и спорадически встречающийся промиссив. Обещание используется после некатегоричных директивных речевых актов, поскольку представляет собой субъективированное добровольное согласие. Так, обещание как ответная реплика является тактикой согласия в рамках коммуникативной стратегии ответного реагирования и выступает как некое сверхинтенциональное содержание высказывания, т.е. такое содержание, которое отражается через призму реализации коммуникативного намерения коммуниканта в определенном типе иллокутивного акта и в определенной ситуации общения.

Общение как деятельность всегда должно предполагать некоторый результат, поэтому речевой акт обещания оказывает влияние на поведение коммуникантов после эпизода общения. В нашем материале преобладает

рациональная реакция на обещание (36,4 %), поскольку человек взвешенно берет на себя обязательство осуществить что-либо. При этом после промиссивов встречаются такие РА как репрезентатив, который отмечен в 62,64 %, директив, экспрессив отмечен лишь (2,19 %), который чаще всего выражен благодарностью.

Также встречается оценочная реакция, сопровождаемая соответствующей лексикой. Эмоциональная реакция на обещание не типична, поскольку деструктивно влияет на общение и связана лишь с передачей сомнения относительно обещаемого.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Серль, Дж.Р. Классификация иллокутивных актов / Дж.Р. Серль, Б.Ю. Городецкий // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17 : Теория речевых актов : сб. научн. ст. – М. : Прогресс, 1986. – С. 170–194.
2. Карасик, В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В. И. Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 331 с.
3. Желтухина, М. Р. Специфика речевого воздействия тропов в языке СМИ : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19 / М. Р. Желтухина – М., 2004. – 44 с.
4. Гашева, О.В. Речевой акт обещания в современном французском и английском языках : семантико-прагматический и грамматический аспекты : дис. ... канд. филолог. наук : 10.02. 20 / О.В. Гашева. - Екатеринбург, 2007. – 205 с.
5. Lindgren, A. Michel muss mehr Mädchen machen / A. Lindgren. – Hamburg : Oetinger, 2011. – 146 Seiten.
6. Kästner, E. Drei Männer im Schnee / E. Kästner. – Hamburg : Cecilie Dressler Verlag, 1998. – 99 Seiten.
7. Pressler, M. Bitterschokolade / M. Pressler. – Weinheim und Basel : Batz Verlag, 1980. – 174 Seiten.
8. Kästner, E. Der kleine Mann und der kleine Miss / E. Kästner. – Wien : Buchgemeinschaft Donauland, 1949. – 255 Seiten.
9. Арутюнова, Н. Д. Феномен второй реплики, или о пользе спорта / Н.Д. Арутюнова // Логический анализ языка. –М., 1990. С. 175-189.
10. Collins, S. Die Tribute von Panem. Flammender Zorn / S. Collins. – Hamburg : Oetinger Verlag, 2011. – 206 Seiten.
11. Collins, S. Die Tribute von Panem. Gefährliche Liebe / S. Collins. – Hamburg : Oetinger Verlag, 2010. – 253 Seiten.
12. Восканян, Г.Р. Структура, типы, контексты функционирования комиссивных и эмфатических асертивных высказываний в

современном английском языке: автореф. дис. ...канд.филол.наук.
Пятигорск,1985. - 16 с.

- 13.Kästner, E. Emil und Detektive / E. Kästner. – Hamburg : Cecilie Dressler Verlag, 1994. – 137 Seiten.
- 14.Collins, S. Die Tribute von Panem. Tödliche Spiele / S. Collins. – Hamburg : Oetinger Verlag, 2009. – 200 Seiten.
- 15.Ananjan, W. Am Ufer des Sewan / W. Ananjan. – Zürich : Altrium Verlag, 1988. – 281 Seiten.
- 16.Dahl, R. Hexen hexen / R. Dahl. – Zürich : Altrium Verlag, 1994. – 108 Seiten.
- 17.Busby, C.J. Froschzauber / J.C. Busby. – Hamburg : FROGSPELL, 2011. – 169 Seiten.