

Пугач В.С.

к.ф.н., доц., НИУ «БелГУ», Россия

ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ РЕАГИРУЮЩИХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ ПО СПОСОБАМ ИСПОЛЬЗУЕМОГО В НИХ УКЛОНЕНИЯ

В статье рассматриваются типы реагирующих высказываний, исходя из способов уклонения, используемого в них. Все типы высказываний возможно разделить на три группы: 1) интеррогатив и побуждение к речевому действию; 2) побуждение к невербальному действию; 3) повествовательное и эмоциональное высказывания. Возможно использование превентивных мер и подключение механизма корректировок для изменения у собеседника установки на некооперативное поведение.

Ключевые слова: реплика-стимул, реагирующее высказывание, вербальное/невербальное действие, открытое/скрытое уклонение

Pugach V.S.

Belgorod National Research University, Russia

TYPES OF RESPONSES DEPENDING UPON MEANS OF EVASION USED IN THEM

The article deals with types of responses depending upon means of evasion used in them. All types of responses can be divided into three groups: 1) interrogatives and illocutions to verbal actions; 2) illocutions to non-verbal actions; 3) narratives and emotionals. It is possible to use preventive measures and correctional mechanism to avoid interlocutor's non-cooperative conduct.

Key words: stimulus, response, verbal/non-verbal action, overt/covert evasion

Закономерно говорить об установке субъекта на кооперативное поведение, т.е. его готовности к адекватным формам реагирования на иницирующее высказывание для решения определенной коммуникативной задачи.

В нашей работе мы определяем уклонение как форму игнорирования коммуникативной установки, как способ, используемый адресатом сообщения для предотвращения её реализации в связи с неприятием уклоняющимся (по объективным или субъективным причинам) коммуникативной программы собеседника при наличии у реципиента потенциальной возможности адекватного реагирования на реплику-стимул. Когерентность диалогического единства при этом нарушается намеренно.

Несмотря на то, что механизм уклонения всегда приводится и действие адресатам сообщения, ответственность за возникновение уклонения в ходе дискурса может нести как получатель сообщения (например, если он неадекватно реагирует по причине его нерасположенности к беседе из-за плохого настроения), так и инициатор общения (если он, например, затрагивает в беседе личную тему, нарушая принцип Вежливости).

Уклонение как неадекватный способ реагирования может использоваться в качестве реакции на все коммуникативные типы высказываний. Кроме того, в ходе дальнейшего исследования нами было выяснено, что все типы

высказываний можно разделить на три группы в зависимости от того, использование каких способов уклонения возможно в реагирующем высказывании: 1) интеррогатив и побуждение к речевому действию (объединение двух коммуникативных типов происходит на том основании, что от адресата ожидается сообщение запрашиваемой информации); 2) побуждение к невербальному действию (адекватной реакцией на иницирующее высказывание является выполнение этого действия); 3) повествовательное и эмоциональное высказывания (оба коммуникативных типа имеют интенцию «сообщение», в первом случае говорящий передает какую-то информацию, а во втором – свое отношение к субъектам, объектам, явлениям, процессам и т.п.; от второго коммуниканта ожидается прием этой информации, а также дальнейшее построение своей речевой деятельности с учетом изменения фонда знаний).

Интеррогатив и побуждение к вербальному действию в иницирующей реплике характеризуются тем, что для них возможно использование открытых и скрытых уклонений [см. 1: 86,139]. Под открытым уклонением понимается такое уклончивое высказывание, в котором говорящим более или менее прямолинейно и открыто сигнализирует, что не собирается давать ответ, претендующий на ответ сотрудничества [1: 88]. В зависимости от того, прямо или косвенно коммуникант заявляет о своем нежелании адекватно реагировать, выделяется два вида открытого уклончивого действия: «отвод» и ответ с использованием имплицатуры. В случае скрытого уклонения говорящий дает псевдоответ, стремясь убедить адресата, что своей репликой он отвечает на вопрос, в то время как фактически этого не происходит.

Существуют различные способы «отводов». Коммуникант может 1) «отводить» вопрос, не соглашаясь с его пропозициональным содержанием, заявляя, что он ошибочен, задается из ложной предпосылки или содержит ложную пропозицию, в то время как это не соответствует действительности [там же: 131]; указывая на невежливость вопроса, его ненужность или несвоевременность; объявляя вопрос неверно адресованным или гипотетическим; утверждая, что не понимает вопроса, хотя его интенция в данной коммуникативной ситуации однозначно прочитывается; 2) «отводить» ответ, заявляя, что ответ невозможен, труден, неуместен, глуп и т.п.; 3) отказываться от сотрудничества, открыто заявляя, что он не собирается вносить вклад, требуемый от него в соответствии с принципом Кооперации, неожиданно вместо ответа меняя направление беседы, игнорируя вопрос, отвечая на вопрос неадекватной эмоциональной реакцией; 4) задавать встречные нарочитые вопросы, имеющие целью избежать ответа на вопрос. Рассмотрим следующий пример:

(1) “Do you like it? Can you feel the pep in the air?”

“Oh, Harry”, she laughed, “you’ll have to give me time. You can’t just fling questions at me” [Fitzgerald. The Ice Palace: 18].

В коммуникативной ситуации (1) Салли Кэрролл отклоняет вопрос Харри Беллами, своего жениха, ссылаясь на то, что она, прожившая всю жизнь в маленьком Талертоне, еще не успела освоиться в шумном оживленном городе, в который они только что переехали. Салли просит Харри дать ей время, чтобы

привыкнуть к новой жизни. Данная частная КН характеризуется нереализацией коммуникативной интенции иницирующей реплики (запрос информации), нарушением обмена информации на участке «отправитель сообщения – реципиент», несмотря на верную передачу и восприятие коммуникативной установки. Причиной сбоя в общении выступает нежелание девушки делиться своими переживаниями, поскольку она чувствует себя некомфортно среди незнакомых ей людей, но не хочет огорчать этим своего жениха. Её неприятие коммуникативной программы партнера по общению заставляет Салли использовать в качестве способа уклонения «отвод» вопроса с провозглашением его несвоевременности.

Рассмотрим коммуникативные ситуации с «отводами» ответов:

(2) “You mean you won't talk because you've been told to protect somebody. Is it the ambassador, who might be embarrassed by the truth?”

She shook her head. “*I can't answer that either.*”

Partridge, growing angry, bored in hard... [Hailey. The Evening News: 47].

В примере (2) Джессика уклоняется от ответа на вопрос, поскольку ей, как и другим служащим, было отдано распоряжение не обсуждать с журналистами тему распространения наркотиков среди военнослужащих американской армии во Вьетнаме, поскольку руководство отрицает существование данной проблемы. Само собой разумеется, информация о том, кто является инициатором проведения такого рода политики, также не должна быть предана огласке. Данная частная КН характеризуется нереализацией коммуникативной интенции иницирующей реплики (запроса информации) и возникновением незапланированного эмоционального эффекта, нарушением обмена информации на участке «отправитель сообщения – реципиент», несмотря на верную передачу и восприятие коммуникативной установки. Сигналом о сбое в общении служит «отвод» ответа с указанием на его невозможность.

Наряду с вышеупомянутыми способами «отвода» ответа и их эквивалентами, такими как “That's something I can't talk about”, “I can't tell you” и т.п., встречаются указания на неправдоподобность ответа – “If I told you, you wouldn't believe” и невозможность ответить кратко – “Oh, it's a long story. I hate long stories, don't you?”

Следующий тип уклонения – отказ от сотрудничества. Уклонения такого рода – “I do not wish to discuss this now”, “Not a word of it”, “All that's my private business”, “The reason is none of your concern” и т.н. различаются по степени вежливости.

Другим способом отказа от сотрудничества является смена направления беседы. Так, например, в коммуникативном контексте (3) Ломбард, не зная, что именно он должен ответить, и не имея времени для раздумий над более или менее правдоподобной историей, меняет тему разговора, переводя его на воображаемую осу, которая якобы ползет по рукаву собеседника, уклончивый речевой акт при этом является обманчивым:

(3) “Oh, really? The Owens are frightfully keen on it, I suppose. What are they like? Do tell me.”

Lombard thought:

“Awkward, this – am I supposed to have met them or not?” he said quickly:

“*There’s a wasp crawling up your arm. No – keep quite still.*” He made a convincing pounce. “*There. It’s gone!*” [Christie. *Ten Little Niggers*: 25].

Адресат может игнорировать вопрос, реагируя на него молчанием. Как видно из следующей коммуникативной ситуации (пример глобальной КН), молчание может сопровождаться жестами:

(4) “Have you heard from the kidnappers?”

“How’s Sloane holding up?”

“Can we talk to Crawford?”

“Who are you?”

In response Havelock shook his head and waved his hands dismissingly [Hailey. *The Evening News*: 202].

Если реагирующий коммуникант заявляет о своем нежелании адекватно реагировать косвенно, то мы ведем речь об ответе с использованием имплицатуры. Например:

(5) “Something on your mind, old friend?” Partridge asked.

“*A few things.*” The answer was typical. Van Canh and Partridge knew better than the press his question. Minh would respond with more detail in his own way, in his own good time [Hailey. *The Evening News*: 43].

Транспонированный общий вопрос в иницирующей реплике является побуждением собеседника поделиться задуманным им планом. Минх, не желая рассказывать о действиях, которые он собирается предпринять для того, чтобы разыскать террористов, эксплуатирует реплику-стимул, поскольку реагирует на её формальную структуру, игнорируя факт транспонированности высказывания. Неадекватный ответ Минха даёт косвенным образом понять инициатору общения, что в данный момент он не собирается вносить вклад в диалог в соответствии с принципом Кооперации.

В случае использования скрытого уклонения адресат не показывает, что он не даёт ответа, претендующего на ответ сотрудничества, наоборот, он стремится убедить адресанта, что своей репликой он отвечает на вопрос, в то время как фактически этого не происходит. КН имеет место в том случае, если инициатор общения идентифицирует ответ как уклончивый и сигнализирует о том, что ответ его не удовлетворяет. Если запрашивающий информацию коммуникант не показывает, что реагирующая реплика не реализует перлокутивного эффекта, намеченного репликой-стимулом, то мы говорим о потенциальной нескрытой КН. В коммуникативном контексте (13) инициатор общения указывает, что он рассматривает реагирующую реплику как псевдоответ. Его замечание одновременно выступает в качестве механизма корректировки, поскольку стимулирует собеседника дать повторный, на этот раз адекватный, ответ.

(6) “Who put you on to me?”

“*We’d been watching you for quite a time.*”

“That’s not an answer.”

Berger smiled. "You know as well as I do that it's all the answer you'll get, my friend" [Allbeury. *Shadow of Shadows*: 170].

В данной ситуации имеет место частная КН, поскольку даже подключение механизма корректировки не приводит к достижению ожидаемого перлокутивного эффекта. Бергер вторично уклоняется (теперь уже открыто) от ответа, используя для этой цели «отвод» ответа.

В отличие от интеррогатива и побуждения к вербальному действию, побуждение к невербальному действию характеризуется тем, что для него возможно использование только открытого уклонения. Скрытое уклонение с имитацией уклоняющимся выполнения требуемого от него действия теоретически возможно, однако, в отобранных нами из художественных произведений контекстах с проблемным дискурсом обнаружено не было. Как правило, коммуниканты 1) используют «отвод» просьбы с указанием на её несвоевременность, ненужность или неверную адресованность; 2) «отводят» выполнение просьбы, заявляя, что это невозможно, трудно, глупо и т.п.; 3) отказываются от сотрудничества, открыто заявляя, что они не собираются выполнять требуемое от них действие; неожиданно меняют направление беседы; игнорируют просьбу; отвечают на просьбу неадекватной эмоциональной реакцией; 4) реагируют на побуждение к действию встречной просьбой. Использование имплицатур также возможно. Общим для КН и КЗ, возникающих вследствие такого рода уклонений, будет неосуществление коммуникативного намерения на фоне верной передачи и восприятия установки инициатора общения.

Коммуникативная интенция повествовательного и эмоционального высказываний является реализованной, если адресат принимает передаваемую в сообщении информацию и строит дальнейшую речевую деятельность с её учетом. Уклоняясь от иницирующей реплики, представленной этими двумя коммуникативными типами, слушающий может: 1) прервать собеседника, не дав ему договорить, в том числе обнаруживая при этом неадекватные эмоциональные реакции; 2) сообщить о неприятности для него затронутой темы для предотвращения развертывания диалога в этом направлении; 3) не согласиться с пропозициональным содержанием сообщения, оценив его как ложное; 4) для избежания учета переданного сообщения в своей дальнейшей речевой деятельности сделать вид, что не слышал реплики собеседника. Проиллюстрируем данные положения на следующем примере:

(7) "You'll be all right – everybody here believes in you. Why, Doctor Gregory is so proud of you that he'll probably —"

"I hate Doctor Gregory" [Fitzgerald. *Tender Is the Night*: 38].

Частная КН, имеющая место в коммуникативном контексте (7), характеризуется непередачей и, соответственно, невосприятием в полной мере коммуникативной установки в связи с нарушением обмена информацией на участке «отправитель сообщения – реципиент», ведущим к нереализации коммуникативной интенции иницирующей реплики. Ответственность за сбой в коммуникации несёт получатель сообщения, поскольку он прерывает собеседника, не давая ему закончить свое высказывание.

Анализ вышеперечисленных положений и примеров позволяет сформулировать ряд рекомендаций, соблюдение которых в ряде случаев даст возможность предотвратить появление уклонений в ходе развертывания диалога и, соответственно, избежать возникновения хезитаций дискурса.

Литература

1. Пугач В.С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования: дис. ... канд. филол. наук.– Белгород, 2002. –208 с.

Список источников фактического материала

1. Allbeury F. Shadow of Shadows.– N.Y., 1982.– 392p.
2. Conan Doyle. Playing with Fire and Other Stories.–М., 2000.–288p.
3. Fitzgerald F. Scott. Selected Prose. – М., 2000.–304p.
4. Fitzgerald F. Scott. Tender Is The Night. – L., 1977.–392p.
5. Hailey A. The Evening News.–L., 1991.–650p

Сиротенко А.Д.

(научный руководитель: д.ф.н., проф. Михайлова Е.Н.)

НИУ «БелГУ», Россия

ТРАКТАТ АБЕЛЯ МАТЬЕ О ЯЗЫКЕ: ИСТОРИЯ ОДНОГО ТЕКСТА

В статье рассматривается история создания и формальные особенности текста трех изданий трактата Абеля Матье «Devis de la langue francoyse» (1559/60/72). Особое внимание уделяется изучению его жанрового своеобразия, особенностей шрифта, а также структуры и тематического содержания.

Ключевые слова: французская лингвистическая традиция, Абель Матье, рассуждения о языке.

Sirotenko A.D.

Belgorod National Research University, Russia

ABEL MATTHIEU'S TREATISE: HISTORY OF THE TEXT

The article is devoted to the history and formal features of Abel Matthieu's treatise «Devis de la langue francoyse» (1559/60/72). The particular attention is focused on it's genre, print and structural singularity.

Key words: French linguistic tradition, Abel Matthieu, dissertation on language.

Внимание к общим закономерностям развития науки заметно возросло за последние десятилетия. История такой науки, как языкознание, не является исключением. Это связано, с одной стороны, с достаточным накоплением ранее не известных текстов, по тем или иным причинам оставшихся за рамками научных изысканий. С другой стороны, как пишет В.И. Вернадский, перед каждым научным поколением непременно возникает необходимость вновь исторически уходить в прошлое как с целью его повторных переоценок, так и с целью поиска в нем отражений научного течения своего времени [1: 12].