

Т. М. Артеменко, І. П. Липко,

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків

СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ МОВЛЕННСВОЇ ПОВЕДІНКИ КОМУНІКАНТІВ В УМОВАХ ВІДНОСИН АСОЦІАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню функціонування квеситивних реплік-відповідей діалогу в умовах мовленнєвої діяльності із урахуванням комунікативних інтенцій адресата. Вивчаються семантичні та прагматичні характеристики асоціативно-спрямованих квеситивних реплік-відповідей, у яких асоціація конкретизується у тактиках з'ясування, підтвердження і уточнення.

Ключові слова: мовленнєва діяльність, діалог, комунікативна інтенція, комунікативна компетенція, квеситивна репліка-відповідь.

STRATEGIES AND TACTICS OF SPEECH BEHAVIOR OF COMMUNICANTS IN TERMS OF ASSOCIATION RELATIONS

The purpose of the paper is to study the semantic and pragmatic peculiarities of the reply questions and their functioning in the dialogical discourse in which association strategy is concretized in the tactics of clarification, confirmation and specification. The analysis of some pragmatic and semantic characteristics of the reply questions demonstrates that the meaning of these questions is characterized by some pragmatic variation and depends on the hearer's communicative intentions. In communication space the role of the hearer is very important. The interrelation between the initial statements and reply questions express the hearer's attitude to the initial statement in the form of different strategies. The hearer's strategy of association is actualized by different tactics: clarification, confirmation and specification. The pragmatic variation of the reply questions, the organization of language material is determined by the hearer's intentions and his social role. Special attention is given to the description of the hearer's emotional state and his attitude to the speaker. The analysis of the question replies functioning has led to the conclusion that their variation in the dialogical discourse is connected with the hearer's strategy and tactics and is characterized by diversity of language means.

Key words: speech activity, dialogue, communicative intention, communicative competence, reply questions.

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ КОММУНИКАНТОВ В УСЛОВИЯХ ОТНОШЕНИЙ АССОЦИАЦИИ

Статья посвящена исследованию функционирования квеситивных ответных реплик диалога в условиях речевой деятельности с учетом коммуникативных интенций адресата. Изучаются семантические и прагматические

характеристики квеситивных ответных реплик, в которых ассоциация конкретизируется в тактиках выяснения, подтверждения и уточнения.

Ключевые слова: речевая деятельность, диалог, коммуникативная интенция, коммуникативная компетенция, квеситивная ответная реплика.

Сучасне мовознавство приділяє багато уваги вивченню дискурсивних параметрів мовленнєвого впливу, дослідженню мови в тісному зв'язку з людиною [1, с. 69], аналізуючи засоби впливу на людину під час комунікації за допомогою мовлення, аналізуючи семантичні та прагматичні особливості мовних одиниць в процесі комунікації, вивчаючи інтенціональну структуру діалогічного дискурсу. У діалозі, що відбиває специфіку взаємодії мовця і слухача в мовленнєвій ситуації, представлено варіювання комунікативних інтенцій, які можуть збігатися, або вступати в протиріччя [2, с. 122, 4, с. 92]. Інтенції комунікантів визначають їх стратегії під час спілкування, які обумовлюють використання ними мовних засобів. Багато дослідників пов'язують реалізацію інтенції мовця з розумінням цієї інтенції адресатом [5, с. 12]. Саме тому вивчення комунікативного процесу повинно вестися з урахуванням інтенції мовця і реакції співрозмовника [3, с. 26].

Об'єктом вивчення є квеситивні репліки-відповіді, які актуалізують асоціативну стратегію адресата і вивчаються в діалогічному дискурсі. **Актуальність** такого дослідження обумовлена значною роллю в комунікативному процесі квеситивних форм спілкування. **Предметом** дослідження є прагматичні й семантичні особливості квеситивних реплік-відповідей в діалогічному дискурсі. **Метою** статті є аналіз прагматичних аспектів квеситивних реплік-відповідей, які спрямовані на реалізацію тактик з'ясування, підтвердження і уточнення.

В процесі аналізу досліджуемого матеріалу були виділені тактики адресата, які реалізують його асоціативну стратегію під час комунікації. До них належать тактики з'ясування, підтвердження і уточнення. Тактика з'ясування пов'язана з отриманням додаткової інформації. Вказана тактика реалізується багатьма репліками, серед яких слід відзначити репліки, які пов'язані з тим, що адресат не зрозумів або не розчув повідомлення, спрямоване до нього. Метою репліки є бажання підтримати контакт із співрозмовником. В такому випадку репліка-відповідь висловлена стандартним *What? I beg your pardon?*:

Algernon: I'm engaged to be married to Cecily, Aunt Augusta.

Lady Blacknell: I beg your pardon? (O. Wilde).

Мовець може висловлювати зацікавленість у веденні бесіди за запропонованою темою. Основне призначення реплік-відповідей у цьому випадку полягає в тому, щоб у дуже короткій формі спонукати адресанта продовжувати бесіду. Підтримання контакту може також здійснюватися за допомогою вербальних мета комунікативних сигналів *Yes. Well,* звертань, які вказують на статус партнера по комунікації, вигуків, які відзначені запитальною інтонацією:

Osborne: The colonel came here while you were asleep.

Trotter: Oh? (R. Sherriff).

Дії адресата можуть бути спрямовані на виявлення істинного змісту репліки співрозмовника, його комунікативного наміру. У цьому випадку тактика з'ясування реалізується питаннями типу *What do you mean / want? What's the matter?:*

O'Meara: I've an idea Monsieur Las Cases may have a slight shock this morning

Noniholon: What do you mean? (S. Maugham).

Слід зазначити випадки, коли репліка-відповідь вказує на передбачуваний комунікативний намір адресанта, який передбачається адресатом:

- You parents' marriage was very happy, I believe?

- Meaning you don't? (J. Fowles).

Неінвертована структура питального висловлювання підкреслює те, що вказана репліка є не стільки запитом, скільки висловленням впевненості в правильному розумінні адресатом комунікативного наміру адресанта. За допомогою питального речення адресат актуалізує непрямий мовленнєвий акт констативу. Виявлення істинного смислу репліки адресанта може здійснюватися питальними висловлюваннями, які експлікують імпліцитне судження адресанта. Це судження відбиває його бажання стосовно того, щоб адресат виконав певну дію. Синтаксична структура вказаних висловлювань представлена загальнопитальними реченнями та спеціальними питаннями і може мати прямий порядок слів або інверсію. Лексичним показником висловлювань, спрямованих на запит бажань, є дієслово *want*:

- It's cold.

- Want to go back? (E. Hemingway).

Питальні структури з прямим порядком слів вказують на впевненість адресата в пропозиційному змісті свого висловлювання. Слід зазначити, що загальнопитальні висловлювання із запитом бажання можуть реалізовувати непрямий мовленнєвий акт пропозиції. Пропозиції можуть бути адресатними та адресантно-адресатними. Лексичним показником запиту думки співрозмовника є дієслово розумової діяльності типу *to think* у репліках, які спрямовані на з'ясування думки адресанта з приводу різноманітних аспектів початкової репліки.

Синтаксичний запит думки співрозмовника може здійснюватися за допомогою загальнопитальних висловлювань, які представлені складнопідрядними реченнями. Головна частина таких речень висловлює звернення адресата до думки адресанта, а підрядна – номінує події з приводу яких запитується думка адресанта. Запит думки співрозмовника реалізується питальними реченнями, головна частина яких представляє собою повну інверсію. Таке висловлювання може бути запитом думки в чистому вигляді у тому випадку, якщо воно не пов'язане з висловленням емоцій адресато. Запит думки може мати відтінок недовіри, подиву, чому сприяє використання посилюючого прислівника *really*:

Lady Frederick: Upon my word, in some ways you're rather fascinating.

Admiral: Do you think so, really? (S. Maugham).

Лексичним показником запиту можливості виконання дії є модальне дієслово *can, could* у висловлюваннях, які спрямовані на отримання інформації про можливість здійснення певних дій. Синтаксична структура таких висловлювань із запитом пресупозиції можливості представлена інверсією:

Victor: I feel I have to say something.

Esther: What can you say? (A. Miller).

Непрямий мовленнєвий акт реквестиву може реалізовуватися за допомогою питальних висловлювань вказаного типу:

- The fact is I've been having some very tiresome dreams lately. I know it's silly to pay any attention to them? But – well, the honest truth is that I'm afraid they've got on my nerves.

– *Can you describe any of them to me? (S. Maugham).*

Слід відзначити репліки, які спрямовані на з'ясування істинності або хибності ствердження, яке містить в собі репліка адресанта. Верифікативно-ідентифікуючі питання, комунікативною функцією яких є функція запити стосовно правильності ідентифікації, допомагають здійснити запит стосовно істинності. Такий запит може супроводжуватися висловленням різноманітних почуттів, наприклад, висловленням захоплення:

Millie: And the kitchen is in a terrible mess. I'm in the middle of cooking dinner.

Mrs. Gilbert: /breathlessly/ Oh, do you cook? (T. Rattigan).

Різновидом верифікативного питання є його референціальна форма, яка виражає запит стосовно істинності того факту, який експліцитно виражається у початковій репліці:

Rose: I've started fifteen topics of conversation in the last quarter of an hour, Gerald.

Gerald: /.../ Have you? (S. Maugham).

Верифікативне питання може містити звернення та може супроводжуватися висловленням різноманітних емоцій, наприклад, подиву і цьому сприяє вживання інтенсифікатора *really*:

Beneatha: /.../ I am very glad? You are back.

Asagai: /.../ Are you real? (L. Hansberry).

Питання про запит щирості, впевненості адресанта в пропозиціональному змісті початкової репліки інколи зближуються з питаннями про запит істинності:

– *Dear, there was a white quail in the garden.*

– *A white quail? Are you sure it wasn't a pigeon? (J. Steinbeck).*

До реплік, які спрямовані на реалізацію тактики з'ясування також належать такі, що спрямовані на запит саме інформації про різні факти, при цьому ці факти не пов'язані з особистістю адресанта або адресата в плані бенефактивної спрямованості на одного з них. Характерною рисою таких реплік є повна інверсія. Підмет речення зазвичай представлено іменником, особистим займенником третьої особи або неозначено-особовим займенником:

Mogar: It is the wind night outside.

Mary Steward: Is the snow still coming down? (J. Ferguson).

Тактика підтвердження демонструє підтримку тички зору адресанта і може супроводжуватися висловленням емоцій адресата. За допомогою квеситивних висловлень адресат здійснює непрямої акт констатива. Значення підтвердження висловлюється реченнями, у яких пропозиціональна частина представлена позитивною або негативною конструкцією, а афікс має негативну або позитивну форму:

Mabel: Jim, your hair is getting thin.

Jim: It is, isn't it? (M. Hoffe).

Використання кінесичних засобів інтенсифікації висловлення сприяє тому, що репліка-відповідь має відтінок завірення, при цьому висловлення може представляти собою аргументацію підтвердження:

Gerald: The moment you promised to arrange things I felt as safe as a house.

Lady Frederick: I said I'd do my best, didn't I? (S. Maugham).

Значення підтвердження також можуть демонструватися реченнями, які є загальними питальними реченнями з негативною конструкцією:

Margaret: /.../ It's cold.

Amelia: Yes, isn't it very cold? (T. Deevy).

Значення підтвердження також може виражатися простими питальними реченнями без інверсії, яка є характерною рисою квеситивних висловлень.

Використання метакомунікативного показника *then*, який відсилає адресанта до попередньої комунікативної діяльності і вводить аргументацію підтвердження, вирішує задачу підтвердження правильності слів адресанта.

Даному запитанню може передувати повтор одного із сегментів початкової репліки і вигук. Наніверфлекторний повтор може використовуватися адресатом для обдумування змісту репліки адресанта. Підтвердження може поєднуватися з висловленням схвалення. Таке комунікативне значення може бути передано реченнями з запитально-негативною конструкцією.

На основі аналізу мовного матеріалу ми можемо зробити висновок про те, що підтримка адресанта адресатом дуже часто здійснюється лише завдяки бажанню адресата створити комфортні умови для співрозмовника тобто завдяки етикетизації спілкування [4, с. 184]. У подібних випадках порушується максима щирості в угоду максими фактичності, що є головною для успішної комунікації.

Тактика уточнення спрямована на уточнення інформації, яка міститься у початковій репліці. Перевантаження функціонального плану конститусивів діалогу за рахунок імплікацій і пресупозицій приводить до появи інформаційно неповних одиниць, обумовлює появу реплік-відповідей, функціональна спрямованість яких пов'язана з вимогою уточнення змісту окремих частин початкової репліки і всієї репліки в цілому. Уточнюються предикатні, непредикатні елементи репліки адресанта, навіть може уточнюватися ціле предикативне висловлення. Тактика уточнення здійснюється уточненням суб'єктних номінацій початкової репліки, при цьому запитання спрямовано на уточнення кількісних і якісних характеристик суб'єкту. Уточнення здійснюється різними засобами: перезапитами, спеціальними запитаннями, у яких інформаційний пошук спрямовано на ідентифікацію суб'єктних номінацій початкової репліки:

Ist: The object came as a surprise, of course.

Woman: Object (J. Saunders);

Archie: She'd steal your knickers and sell 'em for dusters.

Frank: Who? (J. Osborne).

Підсилювальний займенник *really* може підкреслювати реакцію здивування

Запитання, метою якого є ідентифікація, може поєднуватися з повторенням інформації з початкової репліки:

Millie: That's a laugh, I must say.

Andrew: What a laugh, my dear? (T. Rattigan).

Запитання, метою якого є ідентифікація, уточнює і конкретизує у тому випадку, коли суб'єкт, виражений у початковій репліці за допомогою знака невизначеної номінації (особового займенника, іменника широкої семантики), замінюється власним іменем:

Jeanne: He refused.

Claire: Father Grandier? (J. Whiting).

Дослідження інституціональної структури діалогу і комунікативних стратегій комунікантів, які її визначають, веде до висновку про те, що інтенції комунікантів відображаються за допомогою різноманітних мовних засобів і спрямовані на те, щоб впливати певним чином на співрозмовника. Асоціативно-спрямована стратегія адресата, яка демонструє краплення адресата до співробітництва, створення найбільш сприятливих умов комунікації, може реалізовуватися за допомогою тактик з'ясування, підтвердження і уточнення. Ці тактики реалізуються різноманітними квеситивними репліками-відповідями, які не тільки демонструють згоду зі змістом початкової репліки, а й можуть мати додаткові відтинки змісту. Прагматично мотивоване варіювання вказаних реплік обумовлено інтенціями та соціальною роллю комунікантів.

Подальше перспективне дослідження квеситивних реплік-відповідей може бути пов'язано з поглибленим аналізом тактик, які реалізують дисоціативно-спрямовані стратегії адресата та дослідженням їх прагматичних та семантичних особливостей.

Література:

1. Постовалова В. И. Картина мира в жизнедеятельности человека / В. И. Постовалова // Роль человеческого фактора в языке. – М.: Наука, 1988. – С. 8–69.
2. Старикова Е. Н. Зарубежные теории речевой деятельности / Е. Н. Старикова // Язык и идеология: Критика идеалистических концепций функционирования и развития языка. – К.: Выща школа, 1981. – С. 114–136.
3. Чахоян Л. П. Синтаксис диалогической речи современного английского языка / Л. П. Чахоян. – М.: Высш. шк., 1979. – 168 с.
4. Шутова М. О. Мовленнєвий етикет як система координат у міжособистісній і міжкультурній комунікації / М. О. Шутова // Вісник КНЛУ. – Серія Філологія: зб. наук. праць. – Том 16. – № 1. – 2013. – С. 179–191
5. Bach K. Linguistic Communication and Speech Acts / K. Bach, R. M. Harnish. – Cambridge; London: The MIT Press, 1980. – 327 p.

Список джерел ілюстративного матеріалу:

1. Deevy T. Katie Roher / T. Deevy. – London, Southampton: Camelot Press Ltd., 1986. – P. 607–700.
2. Ferguson J. A. Campbell of Kilmohr / J. A. Ferguson // Eight Modern Plays. – London, Edinburgh and New York: Thoman Nelson & Sons, Ltd., 1987. – P. 125–144.
3. Fowles J. The Ebony Tower, Eliduc, Emigma / J. Fowles. – Moscow: Progress Publishers, 1980. – 207 p.
4. Hoffe M. Many Waters / M. Hoffe // Famous Plays of Today. – London: Victor Collanz Ltd., 1979. – P. 239–348.
5. Hansdbery L. A Raisin in the sun / L. Hansdbery. – New York: New American Library, 1959. – 126 p.
6. Harningway E. Fiesta / E. Harningway. – Moscow, 1981. – 246 p.
7. Miller A. The Price / A. Miller. – New York: The Viking Press, 1968. – 116 p.
8. Maugham W. S. The Moon and Sixpence / W. S. Maugham. – Moscow: Progress Publishers, 1972. – 239 p.
9. Rattigan T. The Browing Version / T. Rattigan // English One-Act Plays of Today. – London: Oxford University Press, 1965. – P. 1–60.
10. Sherriff R. C. and J. Casalis J. St. Helena / R. C. Sherriff and J. Casalis // Famous Plays of 1935–1936. – London, Southampton: Camelot Press Ltd., 1936. – P. 9–144.
11. Steinbeck J. The Winter of Our Discontent / J. Steinbeck. – Moscow: Vyssaja Skola, 1985. – 271 p.



**НАУКОВІ ЗАПИСКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»**

Серія «Філологічна»

Збірник наукових праць

Випуск 63