

М.В. Савельева

Курганский государственный университет,

г. Курган, Россия

ТАКТИКИ НЕКООПЕРАТИВНОГО РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ АДРЕСАТА В СИТУАЦИИ ПОБУЖДЕНИЯ

Исследование коммуникативного поведения участников различных ситуаций общения носит междисциплинарный характер. Статья посвящена анализу некооперативного речевого поведения адресата в ситуации побуждения. Особое внимание уделяется классификации речевых тактик, направленных на реализацию стратегии отказа адресата выполнить казулируемое действие.

Ключевые слова: речевая стратегия, речевые тактика, коммуникативное поведение, принцип кооперации, принцип вежливости.

The research of communicative behaviour of participants in various situations has an interdisciplinary character. The present article deals with the analysis of the addressee's non-cooperative communicative behaviour in situations of inducement. Special attention is paid to the classification of speech tactics used to realize the strategy of refusal to perform an action.

Key words: speech strategy, speech tactics, communicative behaviour, the cooperative principle, the politeness principle.

Речь играет существенную роль в процессе человеческой деятельности. В процессе речевого общения большое значение имеют стратегии и тактики, применяемые собеседниками для достижения поставленной цели. Вслед за О.С. Иссерс, под стратегией речевого общения понимаем процесс построения коммуникации, направленной на достижение долговременных результатов [2, с. 54]. Стратегия подразумевает планирование речевого взаимодействия в зависимости от определенных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана, т.е. линию беседы. Речевая стратегия реализуется в речевых тактиках, которые подразумевают приемы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации общения [1, с. 163].

Речевые стратегии и тактики реализуются в процессе построения диалога. По отношению участников диалога к такому принципу организаций речевого общения, как солидарность, или кооперация, речевые стратегии можно разделить на стратегии кооперативного и некооперативного поведения.

В статье П. Грайса «Логика и общение» [3, с.41-57] основополагающим в беседе, по мнению автора, является принцип «кооперации», который включает в себя определенные правила, необходимые для построения успешного и продуктивного процесса коммуникации. Дж. Лич в своей книге «Принципы прагматики» определяет принцип «вежливости» как наиболее значимый для общения [4, с.104-150]. Соблюдение данных принципов гарантирует создание ситуации неконфликтного (кооперативного) общения. Некооперативное речевое поведение предполагает нарушение правил общения: доброжелательного сотрудничества, искренности, соблюдения «кодекса» доверия.

Диалог в ситуации побуждения требует проявления общих и частных коммуникативных умений, связанных с анализом и оценкой ситуации: правильно сформулировать и соответствующим тоном произнести просьбу, приказ; уместно употребить побудительные предложения в реплике – стимуле; уточнить задание. Побуждение – речевая интеракция, для успешной реализации которой требуется ответная реакция со стороны адресата. Ожидаемая реакция со стороны адресата состоит в том, чтобы он выполнил каузируемое действие либо способствовал его выполнению.

Некооперативным поведением в ситуации побуждения является отказ адресата выполнить действие. Термин «отказ» обычно ассоциируется в общественном сознании с актом непринятия адресатом интенции адресанта и выражает смысл отрицательной реакции на исходные цели.

Как показало наше исследование, речевые тактики некооперативного поведения адресата в диалоге-побуждении можно объединить в несколько групп, основными и наиболее частотными из которых являются следующие:

1. Немотивированный, или неаргументированный, отказ:

Прямой ответ «нет» на просьбу или желание нарушает принцип вежливости, сформулированный Дж. Личем:

Rinaldi was sitting on the bed with a copy of Hugo's English grammar. He was dressed, wore his black boots, and his hair shone.

«Splendid», he said when he saw me. «You will come with me to see Miss Barkley».

«No». (E. Hemingway «A Farewell to Arms», ch.4).

«Come here!» – said a voice, deep and cold, that seemed to come out of the ground. «I am waiting for you!»

«No!» said Frodo; but he did not run away. His knees gave, and he fell on the ground (J.R.R. Tolkien «The Fellowship of the Ring»).

Считается невежливым отказывать в желании или просьбе без весомой на то причины. Отказ в просьбе, предложении или желании по принципу вежливости должен сопровождаться некоторым дополнительным текстом, в котором содержится извинение или сожаление с соответствующим обоснованием отрицательной реакции.

2. Мотивированный отказ, или логическая аргументация:

Адресат объясняет причину отказа, ссылаясь на невозможность, отсутствие необходимости, нежелание выполнить действие. Кроме того, адресат может выдать себя за недостаточно компетентного исполнителя просьбу. Рассмотрим каждую тактику более подробно:

а) адресат выдает себя за некомпетентного человека, неспособного выполнить каузируемое действие в силу определенных обстоятельств:

«There is only one way: to find the Cracks of Doom in the depths of Orodruin, the Fire-mountain, and cast the Ring in there, if you really wish to destroy it, to put it beyond the grasp of the Enemy forever».

«I do really wish to destroy it!» – cried Frodo. «Or, well, to have it destroyed. I am not made for perilous quests. I wish I had never seen the Ring! Why did it come to me? Why was I chosen?» (J.R.R. Tolkien «The Fellowship of the Ring», ch.2).

Адресат выражает отказ косвенно, ссылаясь на объективные причины.

б) адресат ссылается на невозможность выполнить каузируемое действие в данное время (например, указывает на занятость или на необходимость выполнения других действий):

«Let's go to Coney Island, old sport. In my car».

«It's too late».

«Well, suppose we take a plunge in the swimming-pool? I haven't made use of it all summer».

«I've got to go to bed» (F. Scott Fitzgerald «The Great Gatsby», ch.5).

Отметим, что, если данная тактика используется как «военная хитрость», то она может быть опасна тем, что обману свойственно раскрываться, и отношения между коммуникантами могут быть безнадежно испорчены.

в) адресат указывает на отсутствие необходимости в выполнении каузируемого действия, пытается сделать данное действие непривлекательным для адресанта:

«I think we ought to climb the mountain».

«What's the good of climbing up to this here beast when Ralph and the other two couldn't do nothing?» (W. Golding «The Lord of the Flies», ch.8)

After half an hour Pippin said: «I hope we have not turned too much towards the south, and are not walking longwise through this wood! It is not a very broad belt -I should have said no more than a mile at the widest – and we ought to have been through it by now».

«It is no good our starting to go in zig-zags», said Frodo. «That won't mend matters. Let us keep on as we are going! I am not sure that I want to come out into the open yet». (J.R.R. Tolkien «The Fellowship of the Ring», ch.2)

д) «третий путь» – адресат отказывает в выполнении просьбы, но предлагает альтернативу или ставит условия, выполнение которых со стороны адресанта будет способствовать созданию ситуации кооперативного общения:

«I have some questions for the three of you and I think it will be best if we do it individually. If you two» – he pointed at Harry and Hermione – «can wait upstairs, I will start with Ronald».

«We're not going anywhere», said Harry, while Hermione nodded vigorously. «You can speak to us together, or not at all». (J.K. Rowling «Harry Potter and the Philosopher's Stone», ch.3).

Из примеров, приведенных выше, мы видим, что степень знакомства коммуникантов может быть разной (хорошо знакомые, малознакомые, незнакомые), обстановка, в которой происходит общение, может быть неофициальной и официальной. Адресат может выражать вежливость вербально (формулы извинения), невербально (виноватая улыбка, извиняющийся взгляд и т.д.), либо не использовать максимы принципа вежливости вообще. Возраст, пол, социальное положение и отношения между коммуникантами не играют особой роли. В любом случае адресанта ждет коммуникативная неудача.

3. Уклонение от ответа является часто выбираемой тактикой. Она является одной из самых простых, требующих минимум времени и интеллектуальных затрат. Она направлена на сохранение хороших отношений между участниками ситуации общения. Эта тактика представляет собой модель псевдокооперативной коммуникации. Адресат не говорит прямое «нет», но и не соглашается выполнить действие. Обычно в такой си-

туации адресат начинает запутывать адресанта, старается отложить незамедлительное выполнение каузируемого действия, но при всем при этом дает адресанту надежду на возможное выполнение желаемого им действия.

«Just come back home. I want it to be the way it was before».

«It can never be that way again. You changed it all». (Tony Parsons «Man and boy»).

4. Тактика «перевода стрелок», т.е. указание на другого субъекта, который должен выполнить действие:

They heard the click of the mail slot and flop of letters on the doormat.

«Get the mail, Dudley», said Uncle Vernon from behind his paper.

«Make Harry get it».

«Get the mail, Harry».

«Make Dudley get it». (J.K. Rowling «Harry Potter and the Philosopher's Stone», ch.3).

«I can't explain it. Not even to myself».

«You should try».

«You explain it to me» (T. Parsons «Man and boy»).

Независимо от выбранных вербальных способов выражения отказа, согласие достигнуто не будет, инициатора общения в ситуации побуждения ждет коммуникативная неудача.

В рамках данного исследования нами были рассмотрены наиболее частотно используемые тактики некооперативного речевого поведения адресата в ситуации побуждения. Мы уделили внимание лишь начальной стадии диалога, когда каузируемое действие предъявляется впервые. Интересным, на наш взгляд, может являться продолжение исследования с возможностью проследить изменение используемых коммуникантами тактик в процессе развития диалога в ситуации побуждения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. М.: Инфра-М, 2003.
2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Издательство ЛКИ, 2008.
3. Grice H.P. Logic and Conversation // Cole, P. Syntax and Semantics. New York: Academic Press, 1975.
4. Leech G.N. Principles of pragmatics. London: Longman, 1983.