

ОТКРЫТОЕ УКЛОНЕНИЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ УКЛОНЧИВЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

В.С.Пугач
Белгород

В настоящее время существуют различные взгляды на проблему уклончивых высказываний. Уклончивое сообщение – средство, при помощи которого человек скрывает часть правдивой и релевантной информации. При исследовании уклонения как типа речевого реагирования на полученный стимул следует различать семантическую и прагматическую релевантность. Под релевантностью мы понимаем смысловое соответствие информационного запроса и полученного сообщения. Семантическая релевантность затрагивает пропозициональное содержание высказываний, их референции. Прагматическая же находится внутри речевых актов и цели дискурса. Таким образом, целесообразно допустить, что уклончивые ответы на вопросы – это ответы, являющиеся преднамеренно семантически нерелевантными.

Наиболее общее разграничение внутри уклончивых сообщений можно провести между двумя видами уклончивых высказываний – открытым, или нескрываемым, с одной стороны, и скрытым, или тайным, уклонением – с другой.

Целью нашей работы является рассмотрение именно первого вида. Мы поддерживаем точку зрения польского филолога Д.Галасинского, понимающего открытое уклонение как уклончивое высказывание, в котором говорящий более или менее прямо сигнализирует, что не собирается давать ответ, претендующий на сотрудничество (Галасинский, 1996: 7). Ученый выделяет два основных типа открытого уклончивого действия: 1) «отвод» и 2) ответ через имплицатуры (ответ с завуалированным смыслом, можно сказать, непрямой ответ).

«Отводы» – это те ответы, в которых говорящий тем или иным образом разрушает заданный вопрос. К вопросу относятся в этом случае как к такому, на который невозможно ответить, как к ошибочному и т.п. Суть «отвода» заключается в том, что говорящий даже не пытается ответить на заданный вопрос, а говорит, что на такой вопрос невозможно дать ответ.

Внутри «отводов» также можно выделить несколько подгрупп. Первая включает те высказывания, которые заявляют более или менее прямо о том, что вопрос ошибочен или задается из ложной предпосылки и т.п. Рассмотрим следующие примеры (все обмены репликами представляют собой речь в естественных условиях и взяты из интервью и дебатов на английском телевидении за последние годы):

A: Do you want stiffer sentences on adult criminals?

B: It's not a question of whether they are stiffer or not, it's a question of what the appropriate sentence is.

А: *When unemployment goes over 3 million that adds to crime?*

Б: *I think one has to be very careful in making that equation because it looks as though the criminals are to be found among the unemployed and this simply isn't true...*

В обоих ответах Б либо открыто заявляет (как в первом примере), либо подразумевает, что поставленный вопрос каким-то образом «неправильен», в нем имеется «изъян». Ответ на вопрос с «изъяном» дан не будет. Вариантом этой подгруппы можно считать объявление вопроса как неверно адресованного. Говорящий представляет себя как лицо, которое не следует спрашивать ввиду его некомпетентности и т.п. Например:

А: *What could the Prime Minister do about it?*

Б: *Ah, that's really for him to answer, not for me, I think.*

Вторая подгруппа «отводов» включает реплики, в которых отвечающий объявляет или подразумевает, что ответ невозможен, труден, неуместен и т.п. Это опять-таки является поводом, чтобы не отвечать на вопрос. Рассмотрим такие примеры:

А: *... When you stop being Prime Minister will you be as active as she [Lady Thatcher] is now or less active?*

Б: *Who can tell? Who can tell? I am not making predictions that far ahead.*

А: *What are the numbers [of unemployment] going to come down to?*

Б: *As sir Brian said I think it's impossible to actually say...*

В конце концов говорящий может просто отказаться от участия в ответе на вопрос. Данная категория отказов, описанная Х.П.Грайсом (Грайс, 1975: 41-58) как один из способов нарушения разговорных максим, относится к тем высказываниям, в которых говорящий указывает на свое нежелание сотрудничать так, как этого требуют максимы. Отвечающий опять-таки может прямо заявить о своем отказе сотрудничать, как в следующем примере:

А: *You're saying that the government is weak – is the Prime Minister weak, too?*

Б: *I refuse to make this kind of judgements*

или только подразумевать это:

А: *And these two sums, are they – in terms of financial problems of dealings with those issues and so one – are they taxable as well?*

Б: *If you will forgive me, my own tax affairs are entirely private.*

Можно добавить, что отказ от ответа не может рассматриваться как «отвод», подходящий для вопроса. Тем не менее эту категорию ответов, на наш взгляд, можно причислить к типу «отводов», потому что говорящий отказывается от ответа на конкретный вопрос; таким образом, косвенно вопрос считается таким, на который не может быть дан ответ. Более того, поступая так, говорящий может подразумевать, что причина этого заключается в неприемлемости вопроса (например, из-за его личного характера). Вина, таким образом, будет возложена на спрашивающего, задающего неподходящий вопрос.

Внезапные изменения темы разговора («безответные отклики», как их назвал Дж.Т.Диллон (Диллон, 1990), также могут рассматриваться в рамках отказа от ответа. Следовательно, если на вопрос о возрасте кто-либо отвечает: «Нет, я оставил в автомобиле фары включенными», то такое высказывание можно рассматривать как подразумевающее нежелание говорящего ответить на вопрос.

Второй тип открытого уклонения представляет собой косвенный ответ, то есть ответ, который делается при помощи разговорных импликатур (другими словами, это высказывание, в котором ответ только подразумевается). Говорящий пренебрегает одной из речевых максим для того, чтобы вызвать процесс выведения смысла высказывания у слушающего. Так, следующие примеры:

А: *Would you vote for the Senate anti-abortion bill?*

Б: *What kind of stance can a member of a Christian party take? и*

А: *As of today, is that 50 per cent tax rate part of Labour policy or not?*

Б: *Let me say this – if the Chancellor, to raise money to do things, did raise the tax level on the top rate tax payer from 40 to 50 we would not oppose it*

пренебрегают максимой отношения – они оба кажутся нерелевантными по отношению к вопросу и этим подразумевают утвердительные ответы на поставленные вопросы. Следует, однако, заметить, что выгода таких ответов заключается в том, что говорящий не связывает себя обязательствами с пропозицией, вызванной разговорным требованием вопроса. Дж. У. Бауэрс и его коллеги (Бауэрс и др., 1977: 235-242) называют такие высказывания «гибкими» именно потому, что их импликации могут быть полностью аннулированы.

Важно отметить, что, хотя оба типа уклончивых актов классифицированы как открытые, они имеют разный характер "открытости".

«Отводы» открыты в такой степени, в какой они ставят под сомнение позволительность заданного вопроса. Они указывают, что вопрос так или иначе несостоятелен и, следовательно, ответ на него не может быть дан.

Косвенные ответы опять-таки открыты в такой мере, в какой процесс выведения скрытого смысла высказывания, выведения импликатур является нескрываемым. Слушающий более или менее осознанно решает, как интерпретировать ответ и как рассматривать его в рамках вопроса. Процесс приведения в действие импликатуры является открытым – слушающий понимает, что отклик говорящего не является прямым ответом.

Итак, разграничивая открытые и скрытые уклончивые высказывания, мы рассмотрели два главных типа открытых уклончивых речевых актов. Ими являются «отводы», то есть высказывания, которые каким-либо образом ставят «вопросительный знак» над заданным вопросом и относятся к нему как к оправданию отсутствия ответа на него. Мы также рассмотрели речевые реагирования, косвенные ответы, использующие импликатуры в качестве пропозиции, отвечающей на вопрос.

Анализ типов скрытого уклонения, несомненно, представляет интерес для дальнейшего исследования.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. I. Bowers J.W., Elliot N.D., Desmond R.J. Exploiting pragmatic rules: Devious messages// Human Communication Research, 1977, № 3.
2. Dillon J.T. The Practice of Questioning. – London: Routledge, 1990.
3. Galasinski D. Deceptiveness of evasion// Text. – B., N.Y., 1996, vol. 16, № 1.
4. Grice H.P. Logic and Conversation. Speech Acts (Syntax and Semantics 3), ed. by P. Cole and J. Morgan. – New York: Academic Press, 1975.

СТРУКТУРНО-КОМПОЗИЦИОННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ БЛОКОВ ИНТЕРВЬЮ (на материале французского радиовещания)

Г.В.Свищев
Белгород

Интервью на радиовещании, в отличие от печатного интервью, представляющего собой литературно обработанный и отредактированный текст, имеет свои специфические черты. Во-первых, его особенности определяются самой ситуацией общения и сопутствующим комплексом межличностных отношений. Во-вторых, ориентация передач на широкую аудиторию предполагает отбор говорящими языковых средств, облегчающих восприятие сообщений коллективным реципиентом. Кроме того, прямое интервью в студии дает возможность проследить реакцию говорящих на высказывания, глубже понять мотивировку их речевого поведения. Структурно-композиционная организация интервью во многом предопределяется программно-целевой установкой журналиста, поведением и потенциальными возможностями приглашенного.

Исследования письменных вариантов интервью показывают, что структурно-композиционная организация текста интервью включает такие элементы, как заголовок, зачин, основную часть, концовку (Заигрина, 1988). При этом отмечается, что органическая связь данных структурно-семантических элементов основывается на проспективной функции заголовка. С точки зрения дискурсного подхода к печатным интервью Н.В.Мытарева (Мытарева, 1995) выделяет «текстографическую рамку» дискурса, состоящую из прагматически взаимосвязанных друг с другом а) заголовка, б) подзаголовка, в) подписей под иллюстрациями, г) самих иллюстраций, д) типографически выделенных опорных высказываний интервьюируемого. Текстографическая рамка является тем дискурсным элементом, который позволяет журналисту сформировать у читателя определенное интерпретирующее отношение к сообщаемому, повлиять на его