

Ралица Кавалджеева-Костурска, Силвия Петкова

КОММУНИКАТИВНЫЕ ТАКТИКИ ГОВОРЯЩЕГО ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕКВЕСТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

В ходе коммуникации говорящий учитывает индивидуальные и социально-ролевые особенности адресата, его систему знаний и ценностей, коммуникативную установку, а также следит за его реакцией и оценивает его речь. В результате речевая деятельность приобретает характеристики в высокой степени контролируемого и целенаправленного процесса, который основан на применении коммуникативных стратегий и тактик.

Речевая стратегия – это часть коммуникативного поведения, которая используется для достижения определенной коммуникативной цели. Ее определяет макроинтенция говорящего, касающаяся всего диалога в целом. Чтобы выработать подходящую стратегию, коммуникант должен ориентироваться в конкретной ситуации и принять во внимание возможности и готовность собеседника реагировать на вербальное воздействие.

«Стратегия связана с поисками общего языка и выработкой основ диалогического сотрудничества: это выбор тональности общения, выбор языкового способа представления реального положения дел» [Граудина, Ширяев 1999: 72]. Речевую стратегию можно определить как «общую канву» коммуникативного поведения. Она намечает целостное развитие разговора и полностью выявляется только при завершении вербального обмена, поскольку параметры прагматических характеристик речевой интеракции динамически изменяются, и это существенно влияет как на характер диалогического взаимодействия, так и на его результат.

Речевая тактика относится к более мелкому масштабу анализа процесса общения по сравнению с речевой стратегией. Она соотносится не с коммуникативной целью, а с конкретной интенцией говорящего. Тактики – это способы осуществления речевой стратегии. Они расчленяют диалог на отдельные фрагменты, выявляя его меняющиеся прагматические оттенки.

В современных лингвистических исследованиях понятия стратегии и тактики применяются достаточно широко в связи с анализом речевой деятельности (см., например: Иссерс 1999; Николова 2002; Шкатова 2005 и др.). К пониманию стратегии и тактики существуют разные подходы в зависимости от избираемого материала для анализа.

Чтобы обобщить соотношение данных двух понятий, можно определить стратегию как «сверхзадачу, идущую от адресанта, направленную на достижение коммуникативной или практической цели и рассчитанную на определенный перлокутивный эффект»; а тактику – как «некое речевое действие, направленное на решение одной задачи в рамках одной стратегической цели» [Попова 2002: 277]. Как правило, стратегия осуществляется посредством использования целого ряда тактик.

Таким образом, устанавливается следующая последовательность уровней речеповеденческих категорий:

Цель → Стратегия → Тактика → Перлокутивный эффект

Следует отметить, что в литературе существует известная разнобой по отношению к употреблению терминов «стратегия» и «тактика». Так, Т.А. ван Дейк – один из первых исследователей прагматики дискурса – говорит о стратегиях и ходах (являющихся частью более сложных стратегических шагов). К ходам, по его словам, относятся: «приведение примеров», «обобщение», «усиление», «уклонение», «уступка», «повтор», «установление контраста», «констатация отрицательных последствий» и др. [Ван Дейк 1989: 285]. Безусловно, все эти речевые действия принадлежат к той категории, которая обозначается здесь термином «речевые тактики». С другой стороны, некоторые авторы говорят только о дискурсивных стратегиях, не предполагая выделения единиц второго уровня конкретизации [Гамперц 1975, Борисова 1996].

Воздействие на слушающего является глобальной целью, которую говорящий ставит перед собой в процессе коммуникации. Эта цель наиболее ярко выражена в побудительных (директивных) речевых актах (РА).

С точки зрения прагмалингвистики, побудительность является иллокутивной силой, в которой находит воплощение целевой аспект общения. Побудительная иллокутивная сила как прагматическое значение директивного РА реализуется говорящим с ориентацией на общий для него и слушающего фонд знаний о мире и о системе принятых в данном лингвокультурном сообществе норм речевого поведения. Побудительность отражает, с одной стороны, волеизъявление говорящего, а с другой – побуждение адресата к названному действию. С этим связана двусубъектность ситуации побуждения – она включает субъекта речевого действия побуждения (говорящего) и субъекта требуемого действия (слушающего).

Называя определенное действие, говорящий стремится с большей или меньшей степенью настойчивости воздействовать на адресата так, чтобы он стал его исполнителем. Осуществление каузируемого действия означает, что говорящий добился ожидаемого перлокутивного эффекта. Побудительные РА имеют своим следствием «наступление (или, напротив, ненаступление) в силу действия (или же воздержания от действия) со стороны слушающего новых положений дел» [Сусов 1988: 126].

«Полевая природа категории побудительности допускает различные варианты своего структурирования» [Изотов 1998: 125], поэтому может быть выделено разное число подтипов побуждения в зависимости от того, насколько подробным, мелким будет членение.

В основу нашего анализа положена типология побудительных РА, построенная на основе классификаций, которые были предложены в ряде работ [Богданов 1990; Беляева 1992].

I. Класс **реквестивов** объединяет РА, побуждающие к действию, совершаемому в пользу говорящего (просьба, мольба, упрощивание, увещивание и др.).

II. Класс **адвисивов** включает РА, побуждающие к действию, совершаемому в пользу адресата (совет, рекомендация, предложение, предупреждение и др.).

III. Класс **авторитарных прескриптивов** объединяет побудительные РА, основанные на более высоком статусе говорящего по отношению к адресату (приказ, команда, требование, распоряжение, разрешение, запрет и др.).

Каждый из этих трех классов побудительных РА характеризуется своим набором признаков: реквестивы – приоритетностью адресата, необлигаторностью и бенефактивностью действия для говорящего; адвисивы – приоритетностью говорящего, необлигаторностью и бенефактивностью действия для адресата; авторитарные

прескриптивы – обязательностью действия, приоритетностью говорящего.

Объектом данного исследования является класс реквестивов и, в частности, отдельные виды реквестивных РА, функционирующие в диалогическом дискурсе. Анализу подвергаются вербальные средства коммуникативного воздействия, характерные для реквестивов. Материалом для исследования послужили рассказы В.М. Шукшина. В ходе прагмалингвистического анализа принимались во внимание авторские ремарки, жанровые и стилевые особенности прозы Шукшина, а также личностные и дискурсивно-ролевые характеристики коммуникантов.

Исходя из деления речевых стратегий на кооперативные и некооперативные, мы относим все виды реквестивов к средствам реализации кооперативных стратегий. В них сохраняется принцип солидарности собеседников (нейтрального или уважительного обращения говорящего к адресату, оптимальной дозировки иллокутивной силы и т.д.) и отсутствуют признаки намеренного нарушения норм речевого общения (инвективы и другие проявления вербальной агрессии).

Предметом исследования являются конкретные коммуникативные тактики воздействия на адресата в ситуации просьбы и ее разновидностей.

Отличительная черта **просьбы** заключается в том, что говорящий оказывает адресату максимум «речевого благоприятствования» [Формановская 1998: 192], чтобы тот осуществил каузируемое действие. Просьба – это побуждение, маркированное по признаку высокой степени личной заинтересованности, поэтому говорящий обычно старается расположить адресата к себе посредством актуализаторов вежливости (*пожалуйста, будьте любезны, будьте добры* и др.) и уважительных или ласковых обращений.

Приведем пример из рассказа «Двое на телеге», который демонстрирует силу коммуникативного давления, оказываемого на адресата посредством РА просьбы с включенным в него маркером вежливости:

<Девушка-фельдшер приносит старику-вознице следующую записку от председателя колхоза:>

«Семен Захарович, отвези, пожалуйста, нашего фельдшера в Березовку. Это до крайности необходимо. А машина у нас на ремонте. Квасов».

(...) Ехать не хотелось, и, наверно, поэтому бойкая девушка не понравилась Захарычу (...) Кроме того, злила хитрость председателя с этим его «пожалуйста». Не будь записки и не будь там этого слова, он ни за что не поехал бы в такую непогодь.

Хотя в рассматриваемом РА создается видимость смягчения директивной иллокутивной силы посредством маркера вежливости, на самом деле в нем представлено вербальное вынуждение. Просьба достигает запланированного субъектом речи перлокутивного эффекта: старик не смог отказать председателю и, преодолев свою неохоту, отправился в путь.

В другом рассказе Шукшина можно проследить нарастание коммуникативного давления на адресата в ситуации просьбы. Реквестивным актам сопутствуют маркеры вежливости (*пожалуйста, прошу тебя*) и/или ласково-фамильярные обращения к собеседнице (*Валя, Валенька, Валь, милая*):

– (...) *Валя, отпусти, пожалуйста, мужа, пусть приедет – на два дня! Всего на два дня! Валенька, я в долгу не останусь, я ... Федор сгоряча не мог сразу придумать, что бы такое посулить. – Я тоже когда-нибудь вырuchu!*

– *Да нет, я ничего... Мы, правда, на дачу собрались. Знаете, зиму стояла без присмотра – хотели там...*

– *Валя, прошу тебя, милая! Долго сейчас объяснять, но очень нужно. Очень! Валя! Валя! ...*(«Как зайка летал на воздушных шариках»).

В данном эпизоде представлена специфическая разновидность реквестива – **упрашивание**. Говорящий прибегает к нему в тех случаях, когда просьба не достигает ожидаемого перлокутивного эффекта. Для упрашивания характерна неоднократность вербального побуждения. Говорящий не только настойчиво повторяет свою просьбу, но пользуется и тактическими приемами, типичными для речевой цепочки упрашивания: обещанием «*не остаться в долгу*», минимизацией затрат адресата (*Всего на два дня*), заверениями в крайней необходимости в совершении каузируемого действия (*очень нужно*).

В рассказе «Чудик» реализуется иная разновидность упрашивания:

[Чудик] *Взошел на крыльцо и услышал, что брат Дмитрий ругается с женой.*

Впрочем, ругалась жена, а брат Дмитрий только повторял:

– *Да ну, что тут!.. Да ладно... Сонь... Ладно уж...*

– *Чтоб завтра же этого дурака не было здесь! – кричала Софья Ивановна. – Завтра же пусть уезжает!*

– *Да ладно тебе!... Сонь...*

– *Не ладно! Не ладно! Пусть не дожидается – выкину его чемодан к чертовой матери и все!* («Чудик»).

Говорящий уговаривает жену перестать ругаться и успокоиться. В данной коммуникативной ситуации статус говорящего (мужа) ниже статуса адресата (жены). Характерные для реквестивов маркеры вежливости отсутствуют, но дважды употреблен ласковый вокатив *Сонь*. Многократное повторение одних и тех же языковых единиц является необходимым условием для реализации коммуникативного акта упрашивания. Повторение отмечено и в авторских ремарках: *Дмитрий только повторял*.

Здесь представлены конструкции с участием сочетаний частиц *да ну* и *да ладно*. Усилительная частица *да* придает интенсивность побуждению, что типично для упрашивания. При этом интенция говорящего реализуется посредством фразы *Да ладно (тебе)!*, которая выражает некатегоричность, а не посредством императива *Перестань*, который свидетельствовал бы о более твердой позиции говорящего. Выбор мягкого побуждения обусловлен подчиненной ролью мужа как коммуникативного партнера. Он заранее осознает большую вероятность провала своих интенций (жена в принципе не склонна вслушиваться в просьбы мужа), поэтому его вклад в диалог состоит из спонтанных реплик, которые несколько не продуманы со стратегической точки зрения.

РА **увещевания** представлен в следующем эпизоде:

<Сестра родила ребенка, но никто в семье не знает, кто отец. Брат пытается заставить сестру поделиться с ним своим секретом:>

– *Алька! – приступил к допросу Костя, приступил, как ему казалось, спокойно и умно. – Скажи мне, я один буду знать: кто?*

– *Иди ты к черту! – закричала на него заплаканная Алка. – Не скажу! Не ваше дело* («Други игрищ и забав»).

Говорящий заранее знает, что ему предстоит нелегкая задача, поэтому он внимательно подбирает свои слова и начинает разговор «*спокойно и умно*». Он обращается ласково к адресату, пользуясь вокативом *Алька* (разговорно-фамильярной формой имени *Алевтина*). Исходя из того, что обращение является важным средством речевого воздействия на адресата, можно интерпретировать употребление данной формы как применение определенной тактики: актуализируется близость между братом

и сестрой, а, как известно, у близких людей не должно быть секретов. Брат старается расположить сестру к «разговору по душам», реализуя стратегию доверительности посредством тактики обещания строгой конфиденциальности: «*я один буду знать*» («на меня ты можешь положиться, я буду хранить твой секрет»).

В данной ситуации говорящий нуждается в специальной стратегии, так как адресат не только не выигрывает, но даже терпит ущерб от осуществления каузируемого действия. Анализируемый РА определяется как увещевание на том основании, что в нем выполнение требуемого действия представлено как моральная необходимость. На первый план выступает стремление брата склонить свою сестру к речевому действию, которое она уже отказывалась совершить (из контекста известно, что другие члены семьи уже пытались получить ответ на интересующий всех вопрос).

Для достижения перлокутивного эффекта РА **мольбы** говорящий максимально увеличивает интенсивность побуждения. Если в просьбе доминируют механизмы вежливости, то мольба, как правило, является сигналом «субъективной жизненной важности для говорящего будущего действия адресата, независимо от объективной ценности такого действия» [Формановская 1998: 193]. Например:

<мать просит участкового помочь ее сыну:>

– **Батюшки, ангел ты мой господний**, – *взмолилась мать*, – **помоги как-нибудь!**

– *Да ты что! Как я могу помочь?*

– *Да выпил он, должно, он дурной выпимиши...*

– *Да не могу я ничего сделать, пойми ты!* («Материнское сердце»).

В этой коммуникативной ситуации говорящая осознает, что для адресата очень трудно осуществить то, о чем его просят. Поэтому она прибегает к более сильной форме речевого воздействия, чем обычная просьба, а именно – к мольбе. Специфическое русское междометие *батюшки* выражает в данном случае предельное отчаяние и безысходность. За ним следует вокатив *ангел ты мой господний*, посредством которого мать сравнивает слушающего со святым существом, подчеркивая, что он – ее единственное спасение, что только на него она и рассчитывает. Этим говорящая подчеркивает свою надежду, что хотя каузируемое действие в принципе не положено совершать, адресат все-таки сделает исключение.

Наряду с прямыми реквестивами, наше внимание привлекли и косвенные реквестивы, в которых намерения говорящего не выражены в эксплицитной форме. Коммуникант осуществляет одно речевое действие, воспользовавшись другим.

Использование косвенных РА (КРА) в ситуации побуждения выступает в качестве особой тактики говорящего. Задавая вопрос или сообщая определенную информацию, он на самом деле обращается к адресату с просьбой совершить какое-то действие. В ряде побудительных ситуаций КРА звучат гораздо более естественно, чем прямые речевые акты.

Рассмотрим несколько случаев употребления КРА просьбы о разрешении.

Начнем с конвенционального КРА, в котором побудительная интенция говорящего легко распознается всеми носителями русского языка. Обозначим его как **вопрос-просьба о разрешении**:

– *Можно, я вас буду писать?* – *спросила девушка.*

– *Как это?* – *не понял старик.*

– *Рисовать вас.*

– *Я ж некрасивый теперь*, – *сказал он* («Солнце, старик и девушка»).

Девушка, учитывая свой статус по отношению к пожилому человеку, выбирает

«более уважительный» способ выражения просьбы посредством вопросительного высказывания вместо прямой просьбы типа *Пожалуйста, разрешите мне писать вас!* Вопросительная конструкция с *можно* при передаче просьбы о разрешении актуализирует почтительное отношение к адресату, так как она полностью ориентирована на его желание и решение. Именно ориентация на позицию адресата в сочетании с экспликацией возможности объясняет широкую употребительность данной конструкции в ситуации просьбы о разрешении.

Не так однозначно интерпретируется подлинная интенция говорящего в КРА, который выражен **ассертивом**. Например:

- *Церква-то освободилась теперь...*
- *Ну.*
- *Чего с ней делать-то?*
- *Закрой, да пусть стоит. А что?*
- ***Там кирпич добрый, я бы его на свинарник пустил, чем с завода-то возить.***
- *Ее разбирать – надо пятерым полмесяца возиться...*
- *Я ее свалю.*
- *Как?*
- *Так тремя тракторами зацеплю – слетит как миленькая.*
- *Попробуй («Крепкий мужик»).*

Данный диалог между бригадиром и председателем колхоза ярко демонстрирует применение косвенного выражения побуждения как речевой тактики. Сначала говорящий как бы невзначай вводит адресата в ситуацию, а потом уточняющими вопросами «нащупывает почву». После этого необходимого зачина он формулирует свою просьбу в виде конструкции в условном наклонении. После аргументации и объяснения своего плана действий говорящий добивается положительного перлокутивного эффекта.

Интерес представляет выражение просьбы о разрешении посредством другого директива – РА предложения – в следующем характерном для шукшинских рассказов диалоге между мужем и женой:

- *Вот еще какое дело, – небрежно начал он, – она уж старенькая стала... надо бы новую. А в магазин вчера только привезли. Хорошие. Давай заодно куплю.*
- *Кого? – Марфина спина перестала двигаться.*
- *Балалайку-то.*
- *Она же у тебя играет еще, – сказала она («Одни»).*

Говорящий заранее знает, что ему предстоит нелегкий разговор, поэтому он «*небрежно*» (см. авторскую ремарку), как бы невзначай вводит новую тему, боясь показать свою заинтересованность в ней. В начальных репликах, формирующих предисловие к анализируемому РА, говорящий никак не обозначает предмет, являющийся объектом его желания. Из них можно извлечь лишь информацию, что в магазин что-то доставили и что этот товар нравится говорящему.

На первый взгляд, это РА предложения, выраженный при помощи синтаксической конструкции с участием частицы *давай*.

Конструкции с начальным *давай, давайте* выступают в русском языке в качестве основного средства реализации РА предложения: *Давай почитаем, Давайте сходим в театр*. Они связаны с представлением говорящего о бенефактивном развитии ситуации [Безяева 2002: 363].

Не совсем нормативным, однако, является употребление *давай* в сочетании с

глагольной формой 1 л. ед. ч. (*Давай куплю*) вместо 1 л. мн. ч. (*Давай купим*). Это свидетельствует о колебаниях говорящего относительно выбора подходящей речевой тактики для достижения желаемого результата. Оформляя свое высказывание как РА предложения, муж на самом деле просит у жены разрешения осуществить покупку предмета, название которого он пока не решается произнести. Применение косвенности как речевой тактики обусловлено неуверенностью говорящего в положительном результате РА, оформленного как просьба. Основываясь на своем опыте общения с женой на данную тему, муж ожидает, что его прямое заявление о желании купить новую балалайку не получит одобрения.

Итак, косвенные реквестивы характеризуются несовпадением плана выражения и плана содержания. Коммуникативная интенция побуждения оказывается замаскированной, имплицитной. В большинстве случаев тактика косвенной передачи прагматического смысла направлена на оптимальное воздействие на адресата с тем, чтобы он откликнулся положительно на побуждение.

Анализ функционирования разных видов реквестивных РА в дискурсивном пространстве диалога дает возможность установить связь способа выражения побудительных интенций со спецификой речевого поведения коммуникантов. В специальном изучении нуждаются причины и условия применения конкретных коммуникативных тактик мягкого побуждения, так как это позволило бы более четко выявить механизмы речевого взаимодействия в ситуации просьбы.

ЛИТЕРАТУРА

Беляева 1992 – *Беляева Е.И.* Грамматика и прагматика побуждения: английский язык. Воронеж, 1992.

Безяева 2002 – *Безяева М.Г.* Семантика коммуникативного уровня звучащего языка. М., 2002 .

Богданов 1990 – *Богданов В.В.* Речевое общение: прагматические и семантические аспекты. Л., 1990.

Борисова 1996 – *Борисова И.Н.* Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург, 1996.

Ван Дейк 1989 – *Ван Дейк Т.А.* Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989.

Гамперц 1975 – *Gumperz J.* Discourse strategies. Cambridge, 1975.

Граудина, Ширяев 1999 – *Граудина Л.К., Ширяев Е.Н.* Культура русской речи. Учебник для вузов. М., 1999.

Изотов 1998 – *Изотов А.И.* О семантическом картировании поля побудительности чешским и русским языками // Язык. Сознание. Коммуникация. Вып. 4. М., 1998.

Иссерс 1999 – *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Омск, 1999 .

Николова 2002 – *Николова А.* К вопросу о речевых тактиках коммуникантов в побудительной ситуации // Проблемы когнитивного и функционального описания русского и болгарского языков. Шумен, 2002.

Попова 2002 – *Попова Е.С.* Структура манипулятивного воздействия в рекламном тексте // Известия Уральского гос. университета. № 24, 2002.

Сусов 1988 – *Сусов И.П.* Побудительность: деятельностно-коммуникативное и

функционально-семантическое представление // Императив в разноструктурных языках. Л., 1988.

Формановская 1998 – *Формановская Н.И.* Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. М., 1998.

Шкатова 2005 – *Шкатова Л.А.* Речеповеденческие стратегии и тактики в конфликтных ситуациях // *Философские и лингвокультурологические проблемы толерантности.* М., 2005.