

**П. С. Бабкина**

**ТАКТИКИ НЕПРЯМОГО ОТКАЗА  
В РУССКОМ ЛИНГВОКОГНИТИВНОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

*Белорусский государственный университет, г. Минск;*

*babkina.pol@mail.ru;*

*науч. рук. – Л. А. Козловская, канд. филол. наук, доц.*

Настоящее исследование посвящено особенностям использования, реализации и интерпретации косвенных речевых актов с интенцией отказа в русском социокультурном пространстве. Объектом исследования является косвенный речевой акт отказа в русской лингвокультуре. Цель исследования – выявление и анализ тактик непрямого отказа в русском лингвокогнитивном пространстве. В результате проведенного исследования было выделено и описано 14 тактик непрямого отказа в русском языке. Опираясь на анализ материала, полученного в результате проведения лингвистического эксперимента, была также выявлена частотность использования носителями русского языка выделенных тактик непрямого отказа. На основе анализа материала исследования показана двойственная природа косвенной формы выражения отказа в русском лингвокогнитивном пространстве.

**Ключевые слова:** непрямая коммуникация; косвенный речевой акт; отказ; тактики непрямого отказа.

**Р**ечевой акт отказа представляет собой отрицательную реакцию на искомые цели адресанта. Человек, обращаясь к своему собеседнику с просьбой, надеется на благоприятное развитие событий, отказ же является тем, что адресант предпочел бы не получать [2, с. 74]. В связи с этим речевой акт отказа накладывает определенный негативный отпечаток на отношения между коммуникантами, угрожая «лицу» человека, получившего отказ. Поэтому неудивительно, что в большинстве случаев говорящий стремится выразить данную интенцию непрямо.

Проанализировав работу С. О. Симоновой [1], в которой затронут интересующий нас вопрос, а также опираясь на анализ материалов настоящего исследования, которыми послужили 473 фрагмента текстов художественных произведений (тексты отобраны из национального корпуса русского языка [3]), а также 936 эпизодов, содержащих косвенный речевой акт отказа на русском языке, полученных в результате проведения лингвистического эксперимента, мы пришли к целесообразности выделения

следующих тактик непрямого отказа в русском лингвокогнитивном пространстве:

1) Тактика ссылки на субъективные причины. Выражая отказ, говорящий ссылается на личные обстоятельства, по которым не может пойти навстречу собеседнику:

– *Не могу. Я иду в баню. Меня ждет товарищ.* (Г. Башкуев «Маленькая война») [3].

2) Тактика ссылки на объективные причины. Адресат в качестве непрямого отказа называет объективные причины, по которым он не может осуществить запрашиваемое действие:

– *Разве не знаешь, что запрещено пускать состоящих на службе?* (Ю. Тынянов «Малолетный Витушишников») [3].

3) Тактика отсрочки. Коммуникант, сообщая собеседнику о необходимости отложить принятие своего решения, косвенно реализует интенцию отказа:

– *Там видно будет,* – уклончиво ответил Игорь Васильевич и полез на место водителя, заметно качнув «Газель» в свою сторону, когда залезал. (А. Сальников «Отдел») [3].

4) Тактика обещания. Данная тактика представляет собой ситуацию, когда говорящий дает своему собеседнику заведомо напрасные обещания с целью как можно скорее «замять» неловкую ситуацию отказа:

– *Я подумаю, и мы обязательно поговорим об этом в следующий раз.* (В. Власов «Моя перспектива») [3].

5) Тактика уклончивого ответа. Данная тактика представляет собой неопределенный ответ, который не может дать собеседнику четко понять, что ему отказали, и может привести его в замешательство:

– *Пока еще точно не могу сказать.* (Ю. Бондарев «Горячий снег») [3].

6) Тактика переадресации. Коммуникант перенаправляет выполнение запрашиваемого собеседником действия на «третьих лиц»:

– *Сынок, я занят. Спроси у Яндексa!* (Программисты шутят // «За науку») [3].

7) Тактика встречного предложения. В данном случае адресат в качестве завуалированного отказа выдвигает встречное предложение своему партнеру по коммуникации. Например:

– *А может, лучше встретимся в другой понедельник?* (Э. Радзинский «Она в отсутствии любви и смерти») [3].

8) Тактика критики (включая самокритику). Используя данную тактику, адресат для выражения отказа либо критикует своего собеседника, что обычно происходит в довольно грубой манере, либо прибегает к самокритике, принижая свои способности:

– *А почему я вам должен отвечать? Делать мне больше нечего? У вас, понимаете, должности никакой, заниматься нечем, так вы от скуки лезете, где вас не спрашивают. Получаете свою пенсию, ну и отдыхайте, не лезьте, если до вас не касается...* (Н. Дубов «Мальчик у моря») [3].

9) Тактика смены темы разговора. Адресат игнорирует высказывание, представляющее собой просьбу или предложение собеседника, переводя тему разговора в другое русло, тем самым выражая отказ:

– *Давай сменим тему, – сказал Тет и убрал руку.* (В. Пелевин «Бэтман Аполло») [3].

10) Тактика переубеждения. Используя данную тактику для выражения отказа, говорящий стремится убедить собеседника отказаться от изначальной точки зрения:

– *А может, не надо? Так хорошо у нас было, осталось бы о чем вспоминать, а вдруг мы все испохабим?* (Г. Владимов «Три минуты молчания») [3].

11) Тактика юмора. В русской лингвокультуре юмор может использоваться в качестве способа ухода от прямого отказа, что позволяет разрядить напряженную атмосферу негативной реакции:

– *Ага, размечтался! – кричу я через свою дверь. – Может, тебе еще денег дать? Шутка.* (А. Геласимов «Рахиль») [3].

12) Тактика переспроса. Выбирая данную тактику речевого поведения, адресат делает вид, что не понимает, о чем говорит его собеседник:

– *Может, не стоит выбрасывать его?.. Может, лучше им воспользоваться?..*

– *Воспользоваться?* (М. Милованов «Кафе «Зоопарк»») [3].

13) Тактика возмущения. Используя тактику возмущения, адресат подчеркивает категоричность своей позиции, в первую очередь заботясь о своих интересах и не беспокоясь о чувствах и репутации своего партнера по коммуникации. Например:

– *Еще чего! – мать возбужденно улыбалась. – Я не для того квартиру зарабатывала, чтоб по ветру ее размотать!* (Д. Рубина «На солнечной стороне улицы») [3].

14) Тактика молчания. Для завуалированного выражения отказа адресат использует молчание, игнорируя цели и желания своего собеседника:

*А он промолчал в ответ, словно не понял, о чем речь.* (В. Кожевников «Щит и меч. Книга вторая») [3].

Анализ же материала, полученного в результате проведения лингвистического эксперимента, в рамках которого информантам было предложено письменно сформулировать не прямой отказ для каждой из восьми описанных ситуаций, позволил выявить частотность использования тактик косвенного отказа в русском лингвокогнитивном пространстве. Наиболее часто для завуалированного выражения отказа испытуемые прибегали к использованию тактики ссылки на субъективные причины. Данная тактика была применена носителями русского языка во всех восьми ситуациях. Она является доминирующей и составляет 87,8 % от общего числа тактик, используемых информантами для косвенного выражения отказа. Остальные тактики непрямого отказа значительно уступают ей в количественном отношении. Среди них тактика переадресации (8,6 %), тактика встречного предложения (2,4 %), а также тактика отсрочки (1,2 %). Употребление же остальных тактик, существующих в русской лингвокультуре для непрямого выражения отказа, в рамках проанализированных ситуаций общения обнаружено не было.

Как мы видим, большая часть тактик непрямого выражения отказа в русском лингвокультурологическом пространстве направлена на стремление адресата сделать свой отказ более вежливым и тактичным, демонстрируя уважение к своему собеседнику. Однако, наряду с этим, в русской лингвокультуре также существует ряд тактик, которые, наоборот, усиливают негативный фон отказа, защищая интересы адресата и подчеркивая принципиальность его позиции. К последним можно отнести тактики переадресации, критики и возмущения. Однако, опираясь на результаты, полученные в ходе проведения лингвистического эксперимента, можно утверждать, что частотность применения тактик непрямого отказа в реальном языковом употреблении непропорциональна и что их использование является ситуативно обусловленным.

#### **Библиографические ссылки**

1. *Симонова С. О.* Коммуникативно-когнитивные особенности выражения косвенных и имплицитных речевых актов отказа в диалогическом дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / МГОУ. М., 2011.

2. 马月兰. 从语篇表层谈中、美拒绝策略 // 齐齐哈尔大学学报. 齐齐哈尔, 1999. №4. 页. С. 74–77.
3. Национальный корпус русского языка. URL: <https://ruscorpora.ru/new/> (дата обращения: 21.04.2022).