

ДИАЛОГИ МОДЕЛИ «СООБЩЕНИЕ-ВОПРОС»: ДИКТАЛЬНО- МОДАЛЬНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ КООПЕРАТИВНОСТИ– НЕКООПЕРАТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. Всегда ли вопросительная реакция на сообщение свидетельствует о коммуникативном сбое?

Вопросы в позиции второй реплики после информативного сообщения чаще всего возникают в том случае, если собеседник не понял предыдущее высказывание или ему нужно получить дополнительную информацию. Вопросы помимо выше названных основных функций могут выражать согласие, удивление, возражение, побуждение или даже отказ отвечать.

2. Принципы взаимодействия участников в диалоге.

Успешность коммуникации во многом зависит от знаний коммуникантами конвенций общения, т. е. тех условностей ведения диалога, которые приняты между людьми в определенной культуре. Так, например, в китайской и отчасти в белорусской культуре хозяйка может несколько раз предложить попробовать какое-то блюдо, в то время как гость должен несколько раз отказаться, прежде чем согласиться. Конвенциональное поведение может быть приемлемо в одной культуре, но непонятно для представителя другого народа. Правила формулирования высказываний в определенных жизненных ситуациях также являются частью конвенций общения.

Современные же правила общения по большей части являются международными, поскольку, например, вежливость необходима работнику службы сервиса или рекламисту в любой стране. Так, идеальные постулаты общения сформулировал английский логик и лингвист Г. П. Грайс: «твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога» [2]. Соблюдение принципа сотрудничества (или принципа кооперации) основано на том допущении, что, преследуя определенные цели, коммуникаторы позитивно настроены по отношению друг к другу, готовы поддержать друг друга в случае возникновения коммуникативных неудач, непонимания. В таких случаях вполне оправданной может быть реакция в виде вопросительного высказывания на предыдущую информативную реплику, если нужно получить дополнительную информацию. Однако в реальном общении кооперативный диалог является скорее исключением, чем правилом. В обычном разговоре противоречия и конфликты сглаживаются далеко не всегда.

3. Оппозиция модуса и диктума как реальность общения и как принцип исследования речевого взаимодействия.

Модус и диктум – это два аспекта плана содержания высказывания. Эти термины были предложены Ш. Балли. Диктум – это объективная

информация, составляющая сообщение, а модус – это отношение говорящего к информации. Ответные реплики также могут быть ориентированы на диктум и\или модус инициальной реплики. В лингвистике различают соответственно «стимулы и реакции прямо ориентированные на сообщение, или диктум, и стимулы и реакции, связанные с субъективным отношением говорящего, или модусом» [1]. Например, высказывание «– *(Думаю, что) она сегодня не придет* – может вызвать следующие реакции на модус *Почему ты так думаешь? Зря ты о ней так.* Это же высказывание может вызвать такие реакции на диктум. Приведенное выше высказывание может вызвать ответную реплику, содержащую прямую реакцию на диктум и как бы игнорирующую модус: *А когда же она придет? – Если она не придет, то зачем же нам ждать? – Уж не случилось ли чего?».*

4. Источники и объем языкового материала. Исследование проводилось на материале пьесы А.П.Чехова «Иванов» (1889) (56 диалогических единств) и Б. Шоу «Пигмалион» (1912–1913) (74 диалогических единства); после цитаты из указанных произведений в скобках даны условные сокращения источников – соответственно Чех. и Шоу. В силу ограниченности объема публикации выдержки из английского текста пьесы даются только в «техническом» переводе (семантизации) на русском языке.

5. Диктум и модус инициальных информативных реплик как факторы кооперативности или некооперативности ответных реплик.

В зависимости от предмета сообщения и от утвердительной или отрицательной модальности сообщения, инициальные реплики можно представить в виде четырех групп: 1) эгоцентрические утвердительные инициальные реплики; 2) эгоцентрические отрицательные инициальные реплики; 3) альтруистические инициальные реплики; 4) смешанные реплики (эгоцентрическая+альтруистическая реакции). Первая и вторая группы модели «сообщение–вопрос» представляют градацию, выстроенную от «изъявительной» модальности (положительной или нейтральной в оценочном и побудительном планах) к более оценочной, негативной, побудительной.

К эгоцентричным сообщениям относятся высказывания, в которых участник диалога говорит о себе. В альтруистических высказываниях речь идет о других действующих лицах.

Эгоцентрические утвердительные инициальные высказывания включают реплики с положительным или нейтральным модусом. В этой группе выделяются такие подгруппы: 1) высказывания о прошлых, настоящих, возможных событиях, фактах, процессах, состояниях, имеющих прямое отношение к говорящему. Шабельский (подумав): *Я прежде всего поехал бы в Москву и цыган послушал. Потом... потом махнул бы в Париж. Нанял бы себе там квартиру, ходил бы в русскую церковь...*; Анна Петровна: *А еще что?* (Чех.); 2) информация о намерениях. Например, Анна Петровна (встает): *Я не могу, доктор, я поеду туда...* Львов: *Куда это?* (Чех.); 3) выражение согласия на что-л., согласие с точкой зрения собеседника. Хиггинс: *Мы не сказали ничего, кроме того, что устали и хотим спать,*

больше ничего. Правда, Пик? Пикеринг (пожимая плечами): Это все. Миссис Хиггинс (с иронией). Вы вполне уверены? (Шоу).

Эгоцентрические отрицательные реплики характеризуется обязательным присутствием негативного модуса. Здесь выделяются следующие подгруппы высказываний: 1) реплики с модусом отказа совершать действие. Например, Иванов: *Паша, ты знаешь, у меня теперь нет денег. Лебедев: **Знаю, знаю, но что же мне делать?** Ждать она не хочет. Если опротестует вексель, то как я и Шурочка будем тебе в глаза глядеть?* (Чех.). Инициальная реплика наряду с диктумом (информации о тяжелом финансовом положении), содержит модус (отказ платить по закладной); 2) реплики, содержащие отказ отвечать, продолжать разговор. Например, Иванов: *Мучение... Доктор, вы слишком плохой врач, если предполагаете, что человек может сдерживать себя до бесконечности. **Мне страшных усилий стоит не отвечать вам на ваши оскорбления.*** Львов. *Полноте, кого вы хотите одурачить? Сбросьте маску* (Чех.); 3) реплики с модусом упрека в недостойном поведении, несогласия с жизненной позицией, точкой зрения собеседника. Лебедев (Шабельскому). *Удивительный ты субъект, Матвей!.. Напустил на себя какую-то мизантропию и носится с нею, как дурак с писаною торбой. Человек как человек, а заговоришь, так точно у тебя тупун на языке или сплошной катар... Да, ей-богу!.. Шабельский: **Что же мне, целоваться с мошенниками и подлецами, что ли?*** (Чех.); 4) высказывания, содержащие обвинения в лживом поведении, в сообщении недостоверных сведений. Например, Саша: *Папа, ведь это ложь!* Лебедев: *Ну, так что же? Пусть себе мелют на здоровье...* (Кричит:) *Гаврила!..* (Чех.).

Альтруистические инициальные реплики представляют собою реплики, в которых инициатор разговора говорит о других людях. Эта группу составляют такие подгруппы: 1) реплики о событиях, процессах, состояниях, которые происходили, происходят или будут происходить с другими людьми. Шабельский (хохочет; Иванову): *Что, не говорил я тебе? (Лебедеву:) Я с ним пари дорогой держал, что, как приедем, Зюзюшка сейчас же начнет угощать вас кружовенным вареньем...* [...] Лебедев: *Двадцать бочек его наварили, так куда же его девать?* (Чех.); 2) согласие на совместное действие, согласие с чьей-то точкой зрения. Иванов (раздраженно): *Хорошо, поедем! Как вы мне все надоели!* Шабельский: *Да? Ну, merci, merci...* (Весело берет его под руку и отводит в сторону.). *Твою соломенную шляпу можно надеть?* (Чех.); 3) характеристика человека. Например, Лебедев. [...] *Во всем уезде есть только один путевый малый, да и тот женат (вздыхает) и, кажется, уж беситься стал...* Бабакина: *Кто это?* (Чех.); 4) информация о намерениях, желаниях. Шабельский (кивает на Боркина). *Да вот, женить меня на ней хочет...* Лебедев. *Женить?.. Тебе сколько лет?* Шабельский. *Шестьдесят два года.* (Чех.)

Группа смешанных (эгоцентрических+альтруистических) реплик делится на две подгруппы: 1) сообщения, в которых инициатор разговора говорит о ситуации в целом. Например, Хиггинс (догматично, упирается ладонями в

крышку рояля, подпрыгивает и садится). Ну, а я ни разу. Я знаю, что я позволяю женищине дружить со мной, так она сразу становится ревнивой, придирчивой, подозрительной, назойливой. [...] Когда вы впускаете их в свою жизнь, вы обнаруживаете, что она ведет в одну сторону, а вы в другую. Пикеринг. В какую, например? (Шоу); 2) сообщения, в которых говорящий говорит о себе и о собеседнике. Эта подгруппа всегда содержит сильный модус, поскольку в ней сообщается о нескольких людях. Например, Иванов. [...] **Я тысячу раз виноват, отвечу перед богом, а вас никто не уполномочивал ежедневно пытаться меня...** Львов. **А кто вас уполномочивал оскорблять во мне мою правду?** [...] (Чех.).

Наиболее конфликтными являются сообщения, где представлена оценка, мнение, характеристика адресата. Наличие яркого модуса в сообщении дает возможность слушающему прореагировать не только на информацию (диктум), но и на модус, т. е. упрекнуть, не согласиться, выразить возмущение, отношением адресанта к сообщаемой информации. Поэтому группы эгоцентрических отрицательных высказываний, а также смешанных реплик вызывают большое количество модусных реакций.

6. Основные функции вопросов, выступающих в позиции второй реплики, после информативного высказывания.

Совокупность вопросительных реплик представляет собой континуум реакций, отражающих с одной стороны кооперативность, с другой некооперативность развития диалога. Срединное положение между двумя крайними полюсами реакций занимают высказывания, выражающие побуждение. В континууме выделяются следующие группы высказываний, начиная с кооперативных реакций: 1) реакции, направленные на поиск дополнительной информации. Лебедев. *Молодые люди все с норовом. У меня дядя гегелианец был... так тот, бывало, соберет к себе гостей полон дом, выпьет, станет вот так на стул и начинает: «Вы невежды! Вы мрачная сила! Заря новой жизни!»* [...] Саша. *А гости что же?!* (Чехов); 2) вопросы, выражающие (хотя и частичное) согласие с предыдущей репликой. Шабельский. *Вздор!.. По-моему, немцы трусы и французы трусы... Показывают только друг другу кукиши в кармане. Поверь, кукишами дело и ограничится. Драться не будут.* Боркин. *А по-моему, зачем драться? К чему все эти вооружения, конгрессы, расходы?* [...] (Чех.); 3) переспросы, цель которых выяснить неясную, непонятную информацию. Элиза. *Только не ее. Она привыкла к этому с молоком матери. Кроме того, он много пил, так что знает в этом толк.* Миссис Эйнсфорд Хилл. *Вы имеете в виду, что он пил?* (Шоу); 4) предположительное объяснение себе самому услышанного сообщения. Иванов. *Если тебе нужно, то, пожалуй, скажу. Немножко жестоко это говорить, но лучше сказать... Когда меня мучает тоска, я... я начинаю тебя не любить. Я и от тебя бегу в это время. Одним словом, мне нужно уезжать из дому.* Анна Петровна. *Тоска? понимаю, понимаю... Знаешь что, Коля? Ты попробуй, как прежде, петь, смеяться, сердиться... Остайся, будем смеяться, пить наливку, и твою тоску разгоним в одну минуту.* (Чех.); 5) реплики, направленные на активизацию

внимания собеседника Иванов. [...] *Все это, Паша, мои мешки... Ввалил себе на спину ношу, а спина-то и треснула. В двадцать лет мы все уже герои, за всё беремся, всё можем, и к тридцати уже утомляемся, никуда не годимся.* [...] Лебедев (живо). *Знаешь что? Тебя, брат, среда заела!* (Чех.); 6) побуждение к дальнейшему разговору Боркин. *Тут и учить нечему. Очень просто...* (Возвращается.) *Николай Алексеевич, дайте мне рубль!* Иванов молча дает ему деньги. *Merci!* (Графу.) ***У вас еще много козырей на руках.*** Шабельский (идя за ним). *Ну, какие же?* (Чехов); 7) побуждение к действию Иванов. *Аня, к чему этот тон? Ты знаешь, я не за весельем туда еду! Мне нужно поговорить о векселе.* Анна Петровна. *Не понимаю, зачем ты оправдываешься? Поезжай!* ***Кто тебя держит?*** (Чех.); 8) перевод разговора на новую тему, возвращение разговора к прежней теме Львов (волнуясь). *Слушайте, скажите мне искренно: какого вы мнения об Иванове? Косых. Ничего не стоит. Играет как сапожник. В прошлом году, в посту, был такой случай. Садимся мы играть: я, граф, Боркин и он. Я сдаю... Львов (перебивая). Хороший он человек?* (Чех.); 9) несогласие, возражение. Например, Лебедев. *Надоел ты мне! Слушай, Матвей, договоришься ты до того, что тебя, извини за выражение, в желтый дом свезут.* Шабельский. *А чем желтый дом хуже любого белого или красного дома? Сделай милость, хоть сейчас меня туда вези. Сделай милость. Все подленькие, маленькие, ничтожные, бездарные, сам я гадок себе, не верю ни одному своему слову...* (Чех.); 10) упрек, негодование, возмущение Шабельский (пожимает плечами). *Он серьезно... Удивительный человек!* Боркин (возмущаясь). ***В таком случае, зачем же было баламутить честную женщину? Она помешалась на графстве, не спит, не ест... Разве этим шутят?.. Разве это честно?*** (Чех.).

Вопросы после информативных сообщений широко распространены, поскольку их самая главная функция – это получить дополнительную информацию. При помощи вопроса можно влиять на ход диалога: активизировать внимание, перехватывать инициативу. Вопросы после сообщений позволяют выражать несогласие, возражение, негодование, удивление, недоумение полученной информацией.

7. Почему для кооперативности диалога модус важнее, чем диктум?

Кооперативность диалога зависит от того, как сформулировано инициальное высказывание, а именно, каков модус в реплике. Преобладание диктума в высказывании снижает возможность превратить разговор в полемику, кооперативный диалог в некооперативный. Наличие яркого модуса в высказывании, напротив, увеличивает шансы разговора перейти в спор, дискуссию. Сообщения, затрагивающие личные интересы слушающего, представляют собою благоприятную почву для развития модального диалога.

Литература

1. Арутюнова Н. Д. Некоторые типы диалогических реакций и «почему» – реплики в русском языке / Филологические науки. – 1970, № 3. – С. 44 – 58.
2. Грайс Г.П. Логика и речевое общение / Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVI: Лингвистическая прагматика. М., 1985. – С. 217–238.