

УДК 8 81

DOI: 10.23951/1609-624X-2018-8-34-38

РЕЧЕВЫЕ ХОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОЙ ТАКТИКИ УКЛОНЕНИЯ ОТ ОТВЕТА

Ли Цинь

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва

Уточняются понятия коммуникативной стратегии, коммуникативной тактики, коммуникативного и речевого хода и рассматриваются речевые ходы, которые используются говорящим для реализации коммуникативной тактики уклонения от ответа. Уклонение от ответа – это неискренняя речевая реакция отвечающего, который намеренно скрывает тот факт, что не может или не желает отвечать на вопрос. Коммуникативная тактика уклонения от ответа – это комплекс речевых действий, которые направлены на имплицитное выражение нежелания адресата вопроса предоставить запрашиваемую информацию. Данные речевые действия подробно описываются в статье.

Ключевые слова: коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, коммуникативный ход, речевой ход, уклонение от ответа.

Речевой ход является разновидностью коммуникативного хода, который в разных работах (см., например, [1–5]) трактуется по-разному. У. Эдмондсон [5] пишет: коммуникативный ход – это «минимально различимая единица коммуникативного поведения, речевого и неречевого, не (обязательно) продвигающая общение к достижению коммуникативных целей» (цит. по: [3, с. 182]). В. И. Карасик считает, что коммуникативный ход – это синтагматический определенный элемент речевого акта (РА), т. е. каждый РА состоит из нескольких ходов [2] (см. также ([1, с. 115]; [4, с. 18]). По мнению О. С. Иссерс, коммуникативный ход – это прием, выступающий в качестве инструмента реализации той или иной речевой тактики [6, с. 117]. С нашей точки зрения: 1) любой коммуникативный ход (речевой ход или жест) стремится к достижению определенной коммуникативной цели; 2) коммуникативным ходом не может быть элемент РА, так как сам РА должен рассматриваться как разновидность коммуникативного хода; 3) поскольку тактика может быть речевой и неречевой, коммуникативный ход должен пониматься как прием, способствующий реализации не только речевой, но и неречевой тактики. Итак, коммуникативный ход – это речевой или неречевой прием реализации коммуникативной тактики, а речевой ход как разновидность коммуникативного хода – это речевой акт, способствующий реализации речевой тактики.

Выбор того или иного речевого хода зависит от выбора речевой тактики, которая, в свою очередь, определяется коммуникативной стратегией. Коммуникативная стратегия – это план говорящего, направленный на достижение ожидаемой им перлокуции (о коммуникативной стратегии см. [1, с. 54; 7, с. 44; 8, с. 18; 9, с. 103; 10, с. 35]). Так, стратегия уклонения от ответа – это план отвечающего, нацеленный на то, чтобы поставленный вопрос был

оставлен без ответа. Комплекс речевых действий адресата вопроса, направленных на имплицитное выражение его нежелания предоставлять ответ, мы понимаем как речевую тактику уклонения от ответа. Данная тактика может предполагать:

- демонстративное уточнение вопроса, смысл которого адресату вопроса заведомо понятен;
- демонстративное оттягивание ответа в ожидании тех обстоятельств, которые, очевидно, не наступят или при которых ответ на вопрос не будет актуален;
- демонстративное предоставление неинформативного ответа;
- демонстративную переадресацию ответа на вопрос другому лицу, к которому спрашивающий не может обращаться с вопросом, или которое не знает ответа, или которое откровенно выражает свое нежелание отвечать на подобный вопрос;
- демонстративное игнорирование вопроса и переключение внимания спрашивающего с заданного вопроса на тему, которая не касается запрашиваемой информации;
- демонстративное указание на невозможность ответа на вопрос по причине того, что пресуппозиция вопроса ложна или адресат вопроса не компетентен в запрашиваемой информации, при этом пресуппозиция вопроса на самом деле истинная и адресат вопроса знает то, что задающему вопрос нужно (о семантической пресуппозиции см. [6, с. 50]).

Следовательно, *речевой ход реализации тактики уклонения от ответа* должен пониматься как речевой акт, стремящийся к отказу от ответа в имплицитном виде и представленный по-разному в зависимости от выбранной речевой тактики.

Рассмотрим речевые ходы, которые используются для реализации тактики уклонения от ответа, более подробно.

Демонстративное уточнение вопроса реализуется тогда, когда адресат вопроса делает вид, что не распознал вопрос и демонстративно (неискренно) уточняет ту информацию, которая заведомо ему известна, для того, чтобы дать понять спрашивающему о своем нежелании предоставлять ответ. В качестве коммуникативного хода в данном случае используется вопрос. См. диалог между Генрихом и Бургомистром, в котором они обсуждают будущую схватку Дракона и Ланцелота:

Генрих. *Когда же вы решите вопрос об оружии?*

Бургомистр. *О каком оружии?*

Генрих. *Для Ланцелота.*

Бургомистр. *Для какого Ланцелота?*

Генрих. *Ты что, с ума сошел?*

Бургомистр. *Конечно. Хорош сын. Совершенно забыл, как тяжело болен его бедняга отец* (Е. Шварц).

Вопрос Генриха содержит прагматическую presupпозицию «речь идет об оружии для Ланцелота, который собирается драться с Драконом». Бургомистр не хочет помогать Ланцелоту и делает вид, что он не понимает, о чем идет речь.

Демонстративное оттягивание ответа возникает тогда, когда отвечающий выражает свое нежелание отвечать на вопрос в ожидании тех обстоятельств, которые не наступят или при которых коммуникация между спрашивающим и отвечающим может не произойти / при которых ответ на вопрос не имеет смысла. См. следующий диалог из интервью, которое Ольга Сапрыкина взяла у Ю. В. Шатунова и которое было опубликовано в газете «Комсомольская правда» 05.09.2003 г. В ходе интервью Шатунов намекнул, что скоро будет свадьба с одной очень известной персоной из шоу-бизнеса:

Кто она?

Как только все определится, я вам тут же сообщу.

Шатунов уклоняется от ответа, обещая сообщить информацию, «как только все определится».

Другой способ реализации демонстративного оттягивания ответа заключается в том, что адресат вопроса откладывает ответ до благополучных обстоятельств, после наступления которых ответ на вопрос потеряет смысл. См. диалог из интервью Андрея Малахова для газеты «Коммерсант» от 21.08.2017 г., в котором обсуждается уход телеведущего с Первого канала летом 2017 г. и его переход на канал «Россия»:

А Вы не планируете добиться позиции гендиректора какого-либо канала? Что Вы сделаете, когда станете гендиректором «России 1»?

Это нужно будет у меня спросить тогда, когда я стану гендиректором.

Вопрос о том, что сделает телеведущий, когда станет главой канала, для спрашивающего актуа-

лен сейчас. Однако отвечающий переносит ответ на данный вопрос на тот момент, когда произойдет его назначение. Малахов реализует тактику уклонения от ответа посредством речевого акта совета.

См. также диалог, в котором журналист спрашивает С. Б. Кузнецова о новом альбоме:

Какой изюминкой ты можешь удивить читателей?

У-у-у... Я пока ничего не могу про него сказать такого, что я знаю, не имею пока права это говорить, т.к. не знаю, как он [солист] воспримет. Интервью мы с ним пока не обговаривали (<http://www.gosdetstvo.ru/kuznecov/interview/8.html>).

Кузнецов, уклоняясь от ответа, сообщает причину, по которой он не может предоставить журналисту запрашиваемую информацию, так как если зритель узнает, в чем «изюминка», то новая музыкальная группа потеряет много слушателей. В качестве речевого хода реализации тактики уклонения от ответа используются речевые акты сообщения.

Под **демонстративным предоставлением неинформативного ответа** понимается преднамеренное предоставление информации, которая не играет роли в уменьшении неопределенности, заключенной в вопросе, тем самым отвечающий дает собеседнику понять о своем нежелании сообщать запрашиваемую информацию. Это может быть сообщение заведомо известной / неполной / заведомо ложной / нерелевантной информации. Приведем примеры, в которых содержится заведомо известная и неполная информация.

Сообщая заведомо известную информацию, адресат вопроса часто просто переходит на другой уровень представления объекта или ситуации. Например, вопрос предполагает информацию о виде объекта, а отвечающий сообщает о его роде. См. ответ О. Т. Бабанова на пресс-конференции (11.04.2017 г.), посвященной имуществу и бизнесу его семьи:

Интересно, чем вот лично Вы владеете? Квартира, машина, дачный участок?

Хорошо, хорошо. Я хочу сказать, что... Я владею определенным количеством, на мое имя вы говорите, да?

Конечно!

Я владею движимым и недвижимым имуществом, денежными средствами, если вы уже хотите услышать, от которых получаю депозиты. Устраивает вас это? Я не говорю уже о лошадях. Лошадьми я однозначно владею и другим имуществом владею (<https://www.youtube.com/watch?v=iAAsFYBui2k>).

Уклоняясь от ответа, Бабанов переходит на другой уровень предоставления объектов: журналиста интересуют конкретные виды имущества, а адресат вопроса говорит об имуществе в целом, не конкретизируя его.

Адресат вопроса может уклоняться от ответа, не сообщая всей запрашиваемой информации. См. диалог, в котором секретарь спрашивает у актрисы Пряхиной о возрасте для заполнения анкеты:

Когда вы родились?

Пресвятая богоматерь! Что же это такое? Я не понимаю, кому это нужно знать, зачем? Почему? Ну, хорошо, хорошо. Я родилась в мае, в мае! Что еще нужно от меня? Что? (М. Булгаков).

Пряхина не желает отвечать на вопрос о своем возрасте и дает понять это спрашивающему. Предметная область вопроса предполагает точную дату рождения – число, месяц и год. Пряхина называет только месяц своего рождения, уклоняясь от неприятного для нее вопроса. В качестве речевой реакции в данной ситуации используются экспрессивные речевые акты – высказывания, выражающие возмущение.

Демонстративная переадресация ответа на вопрос реализуется тогда, когда адресат вопроса советует спрашивающему, чтобы он обратился с вопросом к такому человеку, который на самом деле не знает ответа или не хочет предоставлять запрашиваемой информации.

Адресат вопроса может уклониться от ответа на вопрос при помощи переноса ответа самому спрашивающему. См. следующий диалог:

А Иисус? Что ты думаешь об Иисусе? Только не шути, прошу тебя.

А ты что думаешь? (Л. Андреев).

Иуда (адресат вопроса) уклоняется от ответа с помощью встречного вопроса, чтобы получить наиболее благоприятный для себя исход коммуникации.

Как способ уклонения от ответа рассматривается и перенос ответа другому лицу, к которому не могут обращаться с подобным вопросом. См. следующий диалог:

А вам известно, он (Малышев) за пределами РФ или нет?

Это лучше вам у него спросить (bfm.ru., 24.10.2017 г.).

Адресат отсылает спрашивающего к лицу, местонахождение которого неизвестно и которое заведомо не может дать ответа. Используемый коммуникативный ход – РА совета. Отметим, что для выражения совета часто используются предложения операционального предпочтения с компаративом *лучше*. Адресат вопроса тем самым дает понять спрашивающему, что лучший вариант развития событий – обратиться к другому лицу.

Демонстративное игнорирование вопроса реализуется тогда, когда отвечающий знает ответ, но не хочет отвечать на вопрос и сообщает постороннюю информацию. См. следующий диалог Поплавского и Коровьева, который рыдает и в красках описывает гибель Берлиоза (племянника Поплавского):

Простите, вы были другом моего покойного Миши?

Нет, не могу больше! Пойду приму триста капель эфирной валерьянки! Вот они, трамваи-то (М. Булгаков).

Коровьев намеренно переключает внимание Поплавского на не касающуюся вопроса тему, чтобы благополучно избежать ответа. Речевым ходом реализации данной тактики является экспрессив.

См. также диалог между Пеплом, который требует вернуть долг, и Костылевым, который не собирается отдавать деньги за купленные часы:

Деньги принес?

Дело у меня к тебе... (М. Горький).

Отвечающий игнорирует вопрос, делая вид, что его дело гораздо важнее денег. В качестве коммуникативного хода уклонения от ответа используется РА сообщения.

См. также следующий диалог:

Манилов. *А какого вы мнения о жене полицмейстера?*

Чичиков. *О, это одна из достойнейших женщин, каких только я знаю.*

Манилов. *А председатель палаты, не правда ли?..*

Чичиков (в сторону). *О, скука смертельная! (Громко.) Да, да, да...*

Манилов. *А почтмейстер?*

Чичиков. *Вы всегда в деревне проводите время?* (Н. Гоголь).

После продолжительного разговора, состоящего только из восхваления жителей города, Чичикову надоедает эта тема. Он намеренно игнорирует вопрос, меняя тему разговора. Чичиков спрашивает о том, как помещик проводит время в деревне, потому что не хочет продолжать бессмысленную беседу. Коммуникативным ходом реализации уклонения от ответа является РА вопроса.

Демонстративное комментирование вопроса происходит тогда, когда отвечающий делает вид, что он не способен дать ответ на вопрос по следующим причинам: 1) ложность пресуппозиции вопроса; 2) некомпетентность адресата вопроса в запрашиваемой информации; 3) неуместность вопроса.

Отвечающий может показать, что вопрос оставлен без ответа из-за того, что не он не хочет сообщать запрашиваемую информацию или не знает ответа, а на некорректный вопрос ответа не существует. Отвечающий чаще всего знает ответ, но не желает сообщать его и намеренно указывает, что пресуппозиция вопроса ложна. См. диалог из телепередачи Первого канала «На самом деле» 20.09.2017 г. между отцом десятилетнего мальчика Оскара, читающего стихи для того, чтобы заработать деньги по принуждению собственных родителей, и телеведущим:

Как долго обычно Оскару хочется читать стихи в людных местах с открытой сумкой? Т. е. сколько длится его трудовая смена?

Какая трудовая смена? О чем Вы говорите вообще!

Отвечающий понимает, что ему грозит уголовное наказание за эксплуатацию детского труда. Отец, утверждая, что выдвигаемое обвинение (трудова́я смена сына) ложно, выражает свое нежелание отвечать на вопрос. В качестве речевого хода реализации тактики уклонения от ответа используются экспрессивные РА, отрицающие пресуппозицию вопроса.

См. также диалог, в котором премьер-министр России Дмитрий Медведев 06.12.2017 г. уклоняется от ответа на вопрос корреспондента Life.ru о том, планирует ли он участвовать в президентских выборах:

На выборы не планируете идти? – спросил его корреспондент Life.ru.

В этом году выборов нет, – ответил Медведев с улыбкой.

Не в этом, в следующем, – уточнил журналист. Но премьер не стал отвечать и просто ушел от корреспондента.

Вместо ответа Д. Медведев подчеркивает, что в нынешнем (2017) году выборов нет, хотя из контекста понятно, что речь идет о выборах 2018 г. Д. Медведев просто не хочет акцентировать внимание на том, что идти на выборы он не планирует, на причинах этого, поэтому уходит от ответа на вопрос, отрицая его пресуппозицию. В качестве коммуникативного хода реализации тактики уклонения от ответа в данном примере используется репрезентативный РА – возражение.

Как способ уклонения от ответа рассматривается также неискреннее признание адресата вопроса в своей некомпетентности в запрашиваемой информации. Тем самым адресат вопроса показывает, что нарушается одно из условий успешности РА вопроса, а именно «адресат знает ответ». См. пример, в котором к Зое Денисовне по делу приходит председатель домкома Аллилуя. Зоя прячется в шкафу. Няня Зои сообщает, что Зои нет дома. Аллилуя спрашивает:

Когда она придет?

Откуда ж я знаю? Она мне не докладывается (М. Булгаков).

Няня не дает ответ Аллилуе, несмотря на то, что она знает правду. В данном примере в качестве речевого хода уклонения от ответа используются репрезентативный и экспрессивный РА.

Отвечающий может уклоняться от ответа на вопрос, делает вид, что время и/или место коммуникации не подходят для ответа на вопрос. См. диалог, в котором Зилов, получив похоронный венок, находится в недоумении, поэтому он хочет выяснить, кто его прислал:

Зилов (не сразу). Кто тебя послал?... А ну, сядь сюда.

Мальчик. Мне надо идти (А. Вампилов).

Мальчик пытается уклониться от ответа, ссылаясь на то, что у него нет времени для беседы. Речевым ходом реализации тактики уклонения от ответа в данном примере является репрезентативный РА – сообщение.

Таким образом, уклонение от ответа может осуществляться разными способами, при этом используются разные речевые ходы. При уточнении вопроса адресат отвечает вопросом на вопрос. Демонстративно оттягивая ответ на вопрос, адресат может использовать комиссивные, репрезентативные и директивные РА (например, обещание, сообщение, совет и т. д.). При демонстративном предоставлении неинформативного ответа речевым ходом реализации тактики уклонения от ответа служат репрезентативные РА (например, сообщение). Переадресация ответа другому лицу может осуществляться с помощью встречного вопроса самому спрашивающему либо с помощью прямого или косвенного РА совета. Переключая внимание спрашивающего на другой предмет, адресат вопроса может использовать сообщение, вопрос, предложение и т. д. При демонстративном указании на невозможность ответа на вопрос адресат использует экспрессивные, репрезентативные, директивные РА (высказывание, отражающее недовольство адресата по отношению к вопросу, возражение, сообщение, предложение и т. д.).

Список литературы

1. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. 5-е изд. М.: Изд-во ЛКИ, 2008. 288 с.
2. Карасик В. И. Социальный статус человека в лингвистическом аспекте // «Я», «субъект», «индивид» в парадигмах современного языкознания: сб. науч.-аналит. обзоров. М.: Ин-т языкознания РАН, 1992. С. 47–85.
3. Макаров М. Л. Основы теории дискурса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. 280 с.
4. Саенко О. А. Коммуникативный ход возражения в современном французском языке: дис. ... канд. филол. наук. Иркутск, 2005. 165 с.
5. Spoken W. Discourse: A Model for Analysis. London, 1981. 217 p.
6. Падучева Е. В. Высказывание и его соотношенность с действительностью. Референциальные аспекты семантики местоимений. М.: Изд-во ЛКИ, 1985. 288 с.

7. Броженко С. В. Стратегия дифференциации и языковые средства ее реализации в рекламном дискурсе: дис. ... канд. филол. наук. Челябинск, 2011. 130 с.
8. Ключев Е. В. Речевая коммуникация. М.: Рипол Классик, 2002. 20 с.
9. Романов А. А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. М.: ИЯ АН СССР, 1988. 183 с.
10. Чуриков М. П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения: дис. ... канд. филол. наук. Ростов н/Д, 2005. 168 с.

Ли Цинь, кандидат филологических наук, стажер, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова (ул. Ленинские горы, 1, Москва, Россия, 119234). E-mail: chineseli@mail.ru

Материал поступил в редакцию 17.10.2018.

DOI: 10.23951/1609-624X-2018-8-34-38

THE SPEECH MOVES TO IMPLEMENT THE COMMUNICATION TACTICS OF RESPONSE EVASION

Li Qin

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation

The article clarifies the concepts of communicative strategy, communicative tactics, communicative and speech course and discusses the speech moves that are used by the speaker to implement communicative tactics of response evasion. Evasion is an insincere speech reaction of the respondent, who deliberately hides the fact that he cannot or does not want to answer the question. Communicative tactics of evading response is a complex of speech actions, which are directed on implicit expression of unwillingness of the addressee of a question to provide the requested information. Evasion of the answer can be carried out in different ways, with different speech moves. When clarifying the question, the addressee answers the question with a question. When providing a demonstrative uninformative response, representative speech act (for example, a message) serves as a speech course for implementing the tactics of evading response. The answer can be forwarded to the inquirer by means of a counter-question or by means of a direct or indirect speech act of council. For switching the interrogator's attention to another subject, the addressee of the question can use a message, a question, a sentence, etc. When demonstratively pointing to the impossibility of answering the question, the addressee may use expressive, representative, directive speech act (a statement reflecting the addressee's dissatisfaction with the question, objection, message, proposal, etc.).

Key words: *communicative strategy, communicative tactics, communicative course, speech course, evasion of the answer*

References

1. Issers O. S. *Kommunikativnye strategii i taktiki russkoy rechi* [Communicative strategies and tactics of Russian speech]. Moscow, URSS Publ., 2008. 288 p. (in Russian).
2. Karasik V. I. *Sotsial'nyy status cheloveka v lingvisticheskom aspekte* [The person's social status in the linguistic aspect]. «Ya», «sub"ekt», «individ» v *paradigmakh sovremennogo yazykoznavaniya: sb. nauchno-analiticheskikh obzоров* [«I», «subject», «individual» in the paradigms of modern linguistics: collection of scientific and analytical reviews]. Moscow, The Institute of Linguistics, Russian Academy of Sciences Publ., 1992. Pp. 47–85 (in Russian).
3. Makarov M. L. *Osnovy teorii diskursa* [Fundamentals of the theory of discourse]. Moscow, ITD GK «Gnozis» Publ., 2003. 280 p. (in Russian).
4. Saenko O. A. *Kommunikativnyy khod vozrazheniya v sovremennom frantsuzskom yazyke*. Dis. kand. filol. nauk [The communicative move of the objection in the modern French language. Diss. cand. philol. sci.]. Irkutsk, 2005. 165 p. (in Russian).
5. Spoken W. *Discourse: A Model for Analysis*. London, 1981. 217 p.
6. Paducheva E. V. *Vyskazyvaniye i ego sootnesennost' s deystvitel'nost'yu. Referentsial'nye aspekty semantiki mestoimeny* [Statement and its correlation with reality. Referential aspects of the semantics of pronouns]. Moscow, LKI Publ., 1985. 288 p. (in Russian).
7. Brozhenko S. V. *Strategiya differentsiatsii i yazykovye sredstva eyo realizatsii v reklamnom diskurse*. Dis. kand. filol. nauk [Differentiation strategy and language means of its implementation in advertising discourse. Diss. cand. philol. sci.]. Chelyabinsk, 2011. 130 p. (in Russian).
8. Klyuev E. V. *Rechevaya kommunikatsiya* [Speech communication]. Moscow, Ripol Klassik Publ., 2002. 320 p. (in Russian).
9. Romanov A. A. *Sistemnyy analiz regulyativnykh sredstv dialogicheskogo obshcheniya* [Systematic analysis of the regulatory tools of dialogical communication]. Moscow, Institute of Linguistics of the Academy of Sciences of the USSR Publ., 1988. 183 p. (in Russian).
10. Churikov M. P. *Soglasie, nesoglasie i ukloeniye v aspekte rechevogo obshcheniya*. Dis. kand. filol. nauk [Consent, disagreement and evasion in the aspect of speech communication. Dis. cand. philol. sci.]. Rostov-on-Don, 2005. 168 p. (in Russian).

Li Qin, Lomonosov Moscow State University (ul. Leninskiye Gory, 1, Moscow, Russian Federation, 119234). E-mail: chineseli@mail.ru