

Отримано: 18 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 8 жовтня 2017 р.

Прийнято до друку: 10 жовтня 2017 р.

e-mail: suima-irina@mail.ru

DOI: 10.25264/2519-2558-2017-67-257-260

Суїма І. П. Комунікативний саботаж в респонсивних реченнях / І. П. Суїма // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна». – Острог : Вид-во НаУОА, 2017. – Вип. 67. – С. 257–260.

УДК: 802.0-56 (075.8)

**Ірина Павлівна Суїма,**

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

## КОМУНІКАТИВНИЙ САБОТАЖ В РЕСПОНСИВНИХ РЕЧЕННЯХ

Стаття присвячена розгляду респонсивних речень з комунікативним саботажем як вербальної реакції на висловлювання, зокрема у системі питання-відповідь. Вказано, що можлива певного роду екстраполяція характеру респонсивів в системі питання-відповідь на інші комунікативні системи, пов'язані з інтенцією як волевиявлення, так і інформування. Розглянуто саботуючий та маніпулюючий респонсиви на матеріалі англійської мови.

**Ключові слова:** респонсивне речення, система питання-відповідь, вербальна реакція, комунікативний саботаж, комунікант.

**Ірина Павловна Суїма,**

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, г. Днепр

## КОМУНІКАТИВНИЙ САБОТАЖ В РЕСПОНСИВНИХ ПРЕДЛОЖЕНІХ

Стаття посвячена рассмотрению респонсивных предложений с коммуникативным саботажем как вербальной реакции на выражение, в частности в системе вопрос-ответ. Указано, что возможна определенного рода экстраполяция характера респонсивов в системе вопрос-ответ на другие коммуникативные системы, связанные с интенцией как волеизъявления, так и информирования. Рассмотрены саботирующий и манипулирующий респонсив на материале английского языка.

**Ключевые слова:** респонсивное предложение, система вопрос-ответ, вербальная реакция, коммуникативный саботаж, коммуникант.

**Iryna Suima,**

Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro

## COMMUNICATIVE SABOTAGE IN THE RESPONSIVE SENTENCES

The article deals with the consideration of the responsive sentences with the communicative sabotage as a reaction to the expression, especially within the question-answer system, which can be built by the participants of the dialogue in the process of the communication. Responsive sentence itself is representing not only the answer to the question, but mostly reaction to this question. If to interpret the notion «responsive sentence» in a broader sense, it is possible to suppose, that this syntactic unit can be used not only in the correlation with the interrogative sentences, but also in relation with the other ones: declarative, imperative. In the article are considered also sabotaging and manipulating responsive sentences. These syntactic units are analyzed as types of empty-responsives, which are not containing the direct answer to the question, but are giving a possibility for the communicant to escape the topic of the conversation or to reject it. Sabotaging responsive sentences are also can be divided into several subtypes, including such linguistic constructions as question to the question, rejection of the suggested information etc. The person to whom the question is asked not only answers or does not answer it, but generally refuses to answer as a further continuation of the conversation. The most frequent situation is when the communicant does not want to answer the question due to the indignation of the question, because of its unlawfulness, provocative nature, abusive, excessive emotionality and expression.

**Key words:** responsive sentences, question-answer system, verbal reaction, communicative sabotage, communicant.

Респонсиви як певного роду реакції на почуте висловлювання можна класифікувати головним чином в залежності від того, в якій мірі задовольняє співрозмовника наслідок тактичної спрямованості та характер відповідного респонсивного речення як вербальної реакції на ініціюючу репліку. Теоретично респонсив в інтерогативній, найбільш поширеній, системі може бути, очевидно, трьох основних типів:

1. Респонсив, що дає цілком визначену відповідь на поставлене запитання, яка може тлумачитися однозначно. Такий тип респонсива ми називаємо контентним, наприклад: – *How long may I have the books checked out?* – **You can have our books for 10 days;** – *And how much is the fine after that?* – **According to our rules, you'll be charged 20 cents every day you don't return it after 10 days;** – *What would you like to have?* – **A glass of orange juice, one serving of bacon and eggs, a toast with some butter and marmalade and a cup of black coffee, please.**

Відповідь на кожне запитання цілком визначена.

2. Респонсив, у якому взагалі немає відповіді або якоїсь конкретної відповіді на поставлене запитання, яка б тлумачилась однозначно. Ми називаємо його емпті-респонсивом, наприклад: – *How much it costs?* – **It is our special offer. These phones are 20 percent off;** – *Would you like anything for dessert?* – **Any suggestions?;** – *May I ask you who is calling?* – **It is not your problem.**

На питання скільки коштує предмет торгу, прямої відповіді немає, як і на питання в інших наведених прикладах.

3. Респонсив, який не містить прямої відповіді на питання, але ж дає можливість запитувачу самому зробити висновок про характер відповіді. Ми називаємо його латентним респонсивом, наприклад: – *Do you want to go with me to the beach tomorrow?* – **It is still quite cold for swimming;** – *Do you really want to know who was at fault?* – **If you want me to take this seriously;** – *Can I talk to you for a minute?* – **Quickly.**

У першому прикладі запитувач, почувши відповідь *це дуже холодно для того, щоб плавати* цілком логічно робить висновок, що його співрозмовник не хоче йти купатися. Аналогічні висновки, мабуть, будуть зроблені і в інших прикладах.

При цьому, ми можемо говорити про єдину підставу для класифікації респонсивів – характер відповіді згідно з інформацією, що в ній міститься, згідно з тим, чи спрямована відповідь на задоволення цільової установки (інтенції) особи, яка поставила питання: є відповідь; нема відповіді; мовець сам повинен здогадатися, стосовно змісту, характеру відповіді на його питання.

Комунікативне призначення емпті-респонсиву як одного з основних типів респонсивних речень, його мовленнєва інтенція полягає в тому, щоб відмовити запитувачу в задоволенні його інформаційної потреби, а значить, тим чи тим чином не дати відповіді на поставлене запитання. Це може бути установка на пряму (мотивовану або немотивовану) відмову від дачі відповіді, але можлива і будь-яка маніпуляція зі словесною структурою питання, включаючи нав'язану тим, хто відповідає, вимогу замінити або переформулювати питання. Відповідно до вказаних установок емпті-респонсив при надзвичайно різноманітних його конкретних проявах підрозділяється у два основних типи: саботуючий, тобто пов'язаний з ситуацією, коли той, кого запитують, навмисно ігнорує питання, в тому числі і тоді, коли відповідає питанням на питання, а також з прямою або завуальованою відмовою надати необхідну інформацію, і маніпулюючий, який повертає співрозмовника до поставленого питання або взагалі знімає проблему. Саботуючий респонсив являє собою визначену (марковану) відмову від відповіді на поставлене запитання. Маніпулюючий респонсив це така лінгвістична фігура, яка відповіді не містить, повертаючи, як правило, співрозмовника до поставленого питання, діалог ним не закінчується і може бути направлений в інше русло, тобто запитувач А маніпулює тим, хто відповідає, В.

Комунікативний саботаж в наукових роботах, присвячених цьому явищу, визначається як фігура лінгвістичної демагогії, при якій попередня репліка ігнорується, а у відповідь вводиться новий зміст [6, с. 141]. Це пов'язано з низкою основних тактик і стратегій комунікативного саботажу, зокрема такими як, відхід від відповіді, ухилення від теми, зміна теми, контроль над темою, переадресація, ігнорування, мовчання, відмова, заперечення, обурення, образа [1, с. 6–7]. Низку тактик та стратегій комунікативного саботажу описано також в багатьох інших наукових роботах [2; 3; 4; 7; 8; 11]. Таким чином, той, хто відповідає, може, як це зазначено ще і у І. І. Меньшикова, взагалі не відповідати на поставлене питання, ігнорувати його без скільки-небудь переконливої мотивації своєї поведінки, може змінити у потрібному чи вигідному йому напрямі тему розмови, переадресувати питання якійсь іншій (офіційній або неофіційній) особі чи якійсь установі, зробити вигляд, що питання не почує, прямо відмовитися відповідати, показати недоцільність заданого питання, його аморальність, підкреслити емоційно-експресивні фактори, що унеможливають адекватну відповідь і т.п [9; 10]. Таким чином, мета запропонованої статті – розглянути особливості функціонування комунікативного саботажу як респонсивної конструкції, зокрема як реакцію на питання.

За П. Грайсом, основою комунікативного саботажу є прихована протидія, внутрішній опір адресата, який у підсумку зводиться до порушення принципу кооперації [5]. Комунікативний саботаж, на думку В. Ю. Андреевої, передбачає експліцитно виражене ігнорування партнера по комунікації в наслідок наявної внутрішньої незгоди, протидії, вираженої в мовній комунікації імпліцитно, це неявна форма вираження внутрішнього невдоволення або заперечення; при цьому саботаж може бути як засобом провокування конфлікту, так і способом його нейтралізації [1]. Це свого роду одна з «поворотних точок» діалогу, що впливає на подальший хід мовного спілкування – кооперативний або конфліктний. Такого роду вплив пов'язано з цілим рядом комунікативних стратегій і причин саботування, докладно описаних В. Ю. Андреевою [1]. Приймаючи до уваги наведені щодо комунікативного саботажу судження вчених і зробивши деякі узагальнення в запропонованій В. Ю. Андреевою системі, ми можемо, очевидно, сформувати і основні типи саботуючого емпті-респонсиву і класифікувати характер цього респонсиву наступним чином.

1. Питання на питання. Замість відповіді на поставлене питання звучить питання до особи, яка щось запитала, з наміром відійти від цього питання та/або переключити його на якість інше. Призначення такого питання та його установка можуть носити різний характер. Також може мати місце питання як виправдання, сумнів чи підтвердження того, що вже прозвучало.

- *Are you tired?*
- *Why do you always ask me so stupid questions?*
- *Has anything annoyed you, Mr. Valentine?*
- *Mrs. Clandon: have I said anything insulting? Have I done anything insulting?*
- *Pity he has no money, isn't it?*
- *Do you think so?*
- *Did you watch the news this morning?*
- *Have they said something important?*
- *I saw you from the window. What did you do there yesterday?*
- *What are you doing here?*
- *What are you doing here?*
- *What do you think?*

Як можна побачити з наведених прикладів, фігура комунікативного саботажу «питання на питання» досить часто фігурує в респонсивних реченнях. При цьому, застосовуючи такий респонсив, комунікант В може мати намір як уточнити щось, що йому є незрозумілим, так і змінити тему розмови взагалі. Досить часто в респонсиві вживається висловлювання типу *What do you think, What is your opinion?* з метою спочатку дізнатися думку того, хто ставить питання, з приводу сказаного. Респонсиви, представлені фразами *Why do you ask me such a stupid question? Do we have the other topic to speak on?* є свого роду відмовою говорити про щось, але оформленою в формі питального речення; комунікант В, очевидно, розраховує на те, що такі слова змусять іншого комуніканта самого змінити тему розмови.

2. Позначена відмова відповідати на поставлене питання. Особа, якій задано питання, не тільки так чи так не відповідає на нього, а взагалі прямо відмовляється від відповіді як подальшого продовження розмови.

При цьому відмова може бути як мотивованою, так і немотивованою. Якщо має місце мотивована відмова, суб'єкт В намагається чимось обґрунтувати свою відмову відповідати на запитання незалежно від того, наскільки переконливим буде це обґрунтування і буде чи ні воно прийняте співрозмовником. Немотивована відмова – коли небажання відповісти на поставлене запитання нічим не пояснюється.

Відмова від відповіді може бути пов'язана з різними причинами, зокрема.

2.1 Неприйняття питання. Частіше всього це пов'язано з обуренням заданим питанням через його неправомірність, безтактичність, провокаційну суть, образливість, надмірну емоційність і експресію та якимись суттєвими претензіями до питання з боку особи, якій воно поставлене:

- *Why does he have to call himself Novy?*
- **Stop asking questions like that, Cvalda,**
- *What do you think, how long will we fly?*
- **Stop talking!**
- *What do you want? I didn't do anything.*
- **Shut up.**
- *Why?» said Harry.*
- **«Don't ask questions!» snapped his uncle.**
- *How fast does this go? Does it have automatic transmission?*
- **Look, I told you before. Don't bother me. Now, beat it!**
- *Dean: «What will the villagers say about you then?»*
- *Kara: (pursues Dean) «Shut up!*
- *Kara: «If I really wanted to kill her, do you think I'd have failed?»*
- *Dean: «Don't change the subject.»*

Як бачимо з наведених прикладів, неприйняття поставленого йому питання, комуніканти, що має на нього відповідати, виражає по-різному, використовуючи досить різноманітні лексичні одиниці, що належить до різних стилів, лексичний матеріал застосовується від нейтрального до доволі емоційних та експресивних висловлювань, типу *shut up, don't bother me, don't ask questions* і т.п. Крім цього, небажання про щось говорити або надавати якусь інформацію комуніканти В може також виражати фразами *Let's change the subject of the conversation, it is hard to explain, I'll tell you later* і т.п.

2.2. Заміна суті питання. Відповідь є, але ж вона спрямована на інше питання, не те, яке було поставлено.

- *Did you visit Mr. Klark yesterday?*
- **I won't tell you about it.**
- *What's your address?*
- **Sorry, but that's strictly confidential.**
- *Can you help me?*
- **I'm on the phone.**
- *Where's the shampoo?*
- **I don't live here.**
- *Did you read this article from «Times» ?*
- **I had no time.**
- *Who asked you to do it?*
- **I promised not to say**
- *Will you answer my questions?*
- **I have no time!**

Комуніканти В нічого не говорять по суті питання, звертаючи увагу на якісь інші події, суб'єктивні чи об'єктивні фактори, думки та наміри (*I don't live there, I'm on the phone*). Такий респонсив може бути кваліфікований як відмова від дачі відповіді, пряма або опосередкована. Учасник діалогу або прямо говорить, що не збирається надавати якусь інформацію своєму співбесіднику (*I won't tell you about it*), або вказує на причину відмови (*It is confidential information, I had no time etc*).

2.3. Переадресація питання. Особа, якій поставлене питання, не може або не хоче відповідати на нього і вказує, знімає з себе відповідальність, на іншого адресата, в компетенції якого, на його думку, знаходяться проблеми, що стосуються вирішення заданого питання.

- *Oh, if she is mad enough to leave me for you, who will protect her? Who will help her? Who will work for her? Who will be a father to her children?*
- **She does not ask those silly questions.**
- *Well, Vivvums: what do you think of my governor?*
- **I've hardly spoken to him. But my brother says he doesn't strike him as a particularly able person.**
- *Can you help me with this riddle?*
- **Oh, ask somebody else**

2.4. Ігнорування питання. Це система питання-відповідь з відсутністю прямої відповіді або з відповіддю, яка не стосується поставленого питання (не хоче, не знає або не почув чи зробив вигляд, що не почув).

- *Don't they expect you?*
- **Telegraph to the Guild of St. Matthew that I am coming. Do as I tell you.**

Комуніканти В ігнорують питання іншого учасника діалогу і, замість відповіді, виражає своє волевиявлення (*Do as I tell you*), не звертаючи уваги на те, що говорить співбесідник.

Суть саботуючого респонсиву полягає в тому, що не дивлячись на його характер, причини, прояви, наявність або відсутність мотивації, у відповідному респонсивному реченні немає не тільки власне відповіді на поставлене запитання, а й якихось лінгвістичних передумов для найбільш загального змісту такої відповіді.

#### Література:

1. Андреева В. Ю. Стратегии и тактики коммуникативного саботажа / В. Ю. Андреева: автореферат дис. на соискание ученой степени канд. филол. наук: спец. 10.02.19 «Теория языка» / В. Ю. Андреева. – Курск, 2009. – 24 с.
2. Брызгунова Е. А. Диалог / Е.А. Брызгунова // Русский язык. Энциклопедия. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – С. 74–75.

3. Винокур Т. Г. Диалог / Т. Г. Винокур // Русский язык; Энциклопедия / гл. ред. Ю. Н. Караулов. – М. : Большая Российская энциклопедия: Дрофа, 1998. – С. 119–120.
4. Головаш Л. Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа: на материале английского языка: дис. на соискание ученой степени канд. филол. наук: спец. 10.02.19 «Теория языка» / Л. Б. Головаш. – Кемерово, 2008. – 177 с.
5. Грайс Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVI. – М, 1985. – С. 75–98.
6. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М. : ЧеРо. Издательство МГУ, 1997. – 352 с.
7. Изаренков Д. И. Обучение диалогической речи: монография / Д. И. Изаренков. – М. : Русский язык, 1981. – 136 с.
8. Кучинский Г. М. Диалог и мышление / Г. М. Кучинский; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 1983. – 190 с.
9. Меньшиков И. И. Прагматика невыраженного императива / Прагматический аспект грамматической структуры текста. Тезисы совещания. – М., 1988. – С. 47–48.
10. Меньшиков И. И. Типология респонсивных предложений в современном русском языке / И. И. Меньшиков // Избранные труды по лингвистике. – Днепропетровск : Новая идеология, 2012. – С. 85–100.
11. Пугач В. С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования: дис. на соискание ученой степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04 «Германские языки» / В. С. Пугач. – Белгород, 2002. – 208 с.