

Місягіна І. М.

Університет Короля Данила

ТАКТИКИ УХИЛЬНОСТІ У ВІДПОВІДЯХ НА ЗАПИТАННЯ

У статті здійснюється дослідження лінгвістичного представлення комунікативної стратегії та тактик ухильності у відповідях на запитання на матеріалі сучасного художнього дискурсу.

У статті окреслюється проблема з теоретичної точки зору, а саме: теоретичні засади дослідження ухильності, визначення комунікативної стратегії, критерії класифікації комунікативних тактик ухильності, основні засоби реалізації ухильності.

Комунікативні тактики як практичний спосіб ухильності класифікуються відповідно до кількості комунікативно релевантної інформації, яка приховується, і діляться на тактики повного і часткового блокування інформації.

Комунікативні тактики повного блокування інформації можуть втілюватись вербально або невербально, а тактики часткового блокування інформації можуть втілюватись лише за допомогою вербальних засобів.

Усі тактики реалізуються за умови порушення принципу Кооперації або принаймні одного з його постулатів. Якщо порушується один із постулатів, то реалізуються тактики часткового блокування інформації: тактика Неінформативності (Категорія Кількості), Неадекватності (категорія Якості), Нерелевантності (категорія Відношення), Неясності (категорія Способу).

Ефективнішим способом реалізації ухильності є порушення лише окремого постулату за умови дотримання загального Принципу Кооперації. У такому випадку реалізація ухильності відбувається непрямо під час демонстрації кооперативної поведінки. Слухач не завжди це усвідомлює і часом не здатен виявити справжні цілі та мотиви мовця.

Якщо порушується принцип Кооперації загалом, то реалізуються тактики повного блокування інформації. Ухильність реалізується шляхом повної відмови від кооперації та продовження комунікації. Використання такого способу ухильності свідчить про некооперативну спрямованість мовця.

Адресат може застосовувати визначений спосіб ухильності протягом декількох реплік, змінити спосіб ухильності без зміни тактики, змінити тактику в межах комунікативної стратегії ухильності або визначити іншу комунікативну стратегію ведення розмови.

Ключові слова: стратегія, тактика, ухильність, способи ухильності, повне блокування, часткове блокування.

Постановка проблеми. Багатогранність поняття ухильності спричинила неоднозначність тлумачення цього явища. Ухильність розглядається як 1) вербальний засіб вираження обережності, уникнення відповідальності за надання інформації (К. Хайланд, Дж. Лакофф, І. Чізарова, Дж. Юл); 2) комунікативна тактика, що ставиться в ряд із тактиками згоди, незгоди (М.П. Чуріков) або досліджується в межах стратегії вираження незгоди, поряд із тактиками посилення на неможливість виконання прохання саме в цей час, відмови без будь-якої мотивації, затягування процесу надання відповіді тощо (С.М. Іваненко); 3) комунікативна стратегія (О.М. Ільченко, О.В. Пономаренко, А.В. Ярхо, О.В. Дмитрук, І.І. Морозова, Л.Б. Головаш, Ю.Б. Кузьменкова).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час дослідження ухильності враховува-

лись напрацювання науковців, що базуються на таких сучасних лінгвістичних теоріях та теоретико-методологічних засадах комунікації: теорії дискурсу (О.Г. Почепцов, І. П. Сусов, Ю.С. Степанов, К. Серажим, В.Б. Бурбело), теорії мовленнєвої діяльності (Ф.С. Бацевич, О.Я. Гойхман, Є.В. Ключев, О.О. Селіванова, Г.П. Грайс, П. Браун, С. Левінсон, Д. Гордон, Дж. Лакофф).

Постановка завдання. У зв'язку із двозначністю трактування поняття ухильності вважаємо актуальним проаналізувати ухильність та обґрунтувати її приналежність до комунікативних стратегій, визначити основні тактики ухильності та вербальні засоби її вираження. Важливим завданням є також здійснити класифікацію тактик ухильності відповідно до повноти / неповноти приховування мовцем комунікативно значущої інформації.

Виклад основного матеріалу. КТ (комунікативна тактика) є конкретним способом реалізації інтенційної програми дискурсу, яка забезпечує оперативне реагування на ситуацію та контекст і ґрунтується на мовленнєвих вміннях співрозмовників. КТ має певну знакову репрезентацію, «спосіб її встановлення керується експліцитною інформацією» [5, с. 240]. Оскільки саме тактики є практичним інструментом дослідження стратегій і надають матеріал для лінгвістичного аналізу, для опису стратегій суттєво представити номенклатуру основних типових тактик, що реалізують певну мовленнєву стратегію.

Тактика – це «визначена лінія поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованої на одержання бажаного ефекту чи запобігання ефекту небажаного; мовленнєві прийоми, які дають змогу досягнути комунікативної мети» [1, с. 120]. КТ зумовлена комунікативним наміром, що є проміжною ціллю на певному етапі спілкування, на відміну від стратегії, яка спрямована на вирішення загальної комунікативної мети, тобто стратегічного результату спілкування.

КТ, у яких втілена певна стратегія, залежать від різних прагматичних чинників: віку комунікантів, статі, національності, соціальних ролей тощо. Наприклад, під час розгляду ухильності можна виокремити гендерно- чи національно-зумовлені тактики ухильності. Це означає, що комуніканти, залежно від своїх особистісних параметрів, обирають різні тактики і можуть ухилитися від надання інформації по-різному.

Досліджуючи КТУ (комунікативну тактику ухильності) в політичному дискурсі, О.В. Пономаренко визначає її як конкретну мовленнєву дію, «під час якої в ході комунікації політики практично здійснюють свій стратегічний намір уникнути чіткого викладу думки за допомогою одного чи декількох вербальних і / або невербальних (метакомунікативних) прийомів, способів, методів (складових явища ухильності), які полягають, зокрема, у використанні окремих засобів вираження ухильності або їх поєднань» [3, с. 151–152].

У дослідженні КТУ визначена як спосіб втілення вербальними / невербальними засобами стратегічного наміру повністю або частково уникнути передачі комунікативно значущої інформації, зняти із себе відповідальність за її достовірність чи передати імпліцитно.

Тактики ухильності можуть втілюватись вербальними та невербальними способами. Вербальними є способи, що втілюються за допомогою засобів мовного коду, а невербальні втілюються

засобами немовної природи, які поряд із вербальними слугують для створення, передавання та сприйняття повідомлень.

Тактики ухильності в межах стратегії класифікуються за принципом повноти / неповноти приховування мовцем комунікативно значущої інформації. На основі цього принципу тактики поділяються на КТ повного і часткового блокування інформації. КТ повного блокування інформації можуть втілюватись вербально або невербально, а КТ часткового блокування інформації можуть втілюватись лише за допомогою вербальних засобів.

КТ повного блокування інформації передбачає повну відмову від її надання («не говорити»). КТ часткового блокування інформації, на відміну від повної відмови від комунікації, можуть втілюватись способами, спрямованими на уникнення надання необхідної інформації («говорити не те») або її викривлення («говорити не так»).

КТ «повного» та «часткового» блокування інформації в межах стратегії ухильності виокремлені на основі положення про експлуатацію Принципу Кооперації [2, с. 222] під час реалізації ухильності.

Принцип Кооперації, введений Г.П. Грайсом, полягає в тому, що комунікативний вклад кожного учасника діалогу на певному етапі повинен відповідати спільній цілі діалогу. На основі Принципу Кооперації вчений виокремив категорії (Кількості, Якості, Ставлення, Способу) та постулати, яких необхідно дотримуватись для забезпечення успішної та ефективної комунікації.

Дослідження ґрунтується на гіпотезі про те, що ухильність реалізується за умови порушення одного з постулатів або загального Принципу Кооперації, внаслідок чого відбувається відмова від кооперації («повна» ухильність) або блокування комунікації в заданому напрямку чи заданим способом («часткова» ухильність).

Необхідно зауважити, що у випадку імпліцитної передачі інформації (натяк, іронія тощо) порушення комунікативних постулатів стосується лише буквального значення висловлення, а не «глибинного» змісту повідомлення, що відповідає вимогам максим успішної комунікації [4, с. 31]. Із цієї позиції під час реалізації ухильності Принцип Кооперації та комунікативні постулати не порушуються і виникають комунікативні імплікатури [6].

Порушення загального Принципу Кооперації є найпростішим способом ухильності з точки зору розумових затрат мовця, необхідних для цього: ухильність реалізується шляхом повної відмови від кооперації та продовження комунікації. Проте такий спосіб є не завжди успішним для розвитку комунікації,

оскільки часто спричиняє комунікативну невдачу, нерозуміння та вербальну агресію з боку слухача. Використання такого способу ухильності свідчить про некооперативну спрямованість мовця.

Ефективнішим способом реалізації ухильності є порушення лише окремого постулату за умови дотримання загального Принципу Кооперації. Дж. Юл вказує, що незважаючи на те, що мовці не можуть дотриматись певних постулатів, вони «демонструють намагання їх дотриматись» [7, с. 37–39]. У такому випадку реалізація ухильності відбувається непрямо під час демонстрації кооперативної поведінки. Слухач не завжди це усвідомлює і часом не здатен виявити справжні цілі та мотиви мовця.

Отже, з урахуванням порушення Принципу Кооперації була виокремлена **КТ повного блокування інформації** та за умови експлуатації окремих постулатів та категорій Принципу були визначені **КТ часткового блокування інформації** – **КТ неінформативності** (Категорія Кількості); **неадекватності** (Категорія Якості); **нерелевантності** (Категорія Відношення) та **неясності** (Категорія Способу) (див. табл. 1).

Візьмемо для прикладу запитання „Where are you going?” та проілюструємо реалізацію мовцем ухильності за допомогою різних КТУ.

Для того щоб надати широкомасштабного бачення ролі та впливу Принципу Кооперації Г.П. Грайса на втілення КТУ, приклади способів їх актуалізації були наведені в децю спрощеній формі:

– Тактика повного блокування інформації: “I’ll not tell you”, “It was the question you had no right to ask”, “It’s of no importance”.

– Тактика нерелевантності: “I haven’t finished telling you about my roses. They are so...”, “Let’s talk about you at first...”.

– Тактика неінформативності: “There..”, “Well, I am going to some place”, “Somewhere”.

– Тактика неадекватності: “I think, home”, “Home...maybe”.

– Тактика неясності: “Home or not home, paradise or hell, day or night...”.

Результати кількісного аналізу випадків реалізації ухильності поміж КТ повного та часткового блокування показали, що частота їх реалізації є приблизно однаковою, з певною перевагою тактики повного блокування інформації (56,7%).

Адресат може застосовувати визначений спосіб ухильності протягом декількох реплік (1), змінити спосіб ухильності без зміни КТУ (2), змінити КТУ в межах комунікативної стратегії ухильності (3) або визначити іншу комунікативну стратегію ведення розмови (4):

(1) “Did he now! What did he say?” [...] “**He sort of hinted that he was going to wait for you one night and get even**” [...] “Then what happened?” “**Well then he sort of picked on young Dirk. And “here’s Courtney’s brat” he said. “Yellow as his old man, I reckon!” “What Dirk do?” “Well, Mr. Courtney, he just laughed – like the gentleman, sort of, nice and friendly. “Forget it, he said – you’ve had too much to drink.” (W.Smith. The Sound of Thunder, p. 40).**

У наведеному прикладі адресант намагається приховати своє знання та ввести неправдиву інформацію, зменшивши свою відповідальність за її достовірність за допомогою апроксиматора „sort of.”

Протягом усього ходу розмови адресант користується одним і тим самим способом ухильності в межах КТ неадекватності (вказівка на наблизений спосіб сприйняття інформації). Можна стверджувати, що він успішно втілює цей спосіб, незважаючи на те, що його співрозмовник здогадався про неадекватність інформації, однак він не зможе цього довести, оскільки адресант вказав, що подає інформацію наближено (обмежив себе від відповідальності за її достовірність).

(2) “I’ve heard that you don’t like visitors, so I’m going to spend the day with my visitor friends.” „At the competitions?” “**Where I go is none of your –**” “Answer!” “**Dammit, I won’t! Where do you get off.**” (J. Lindsey. Keeper of the heart, p. 201).

У межах однієї тактики (КТ повного блокування інформації) мовець ухиляється від повідомлення інформації різними способами (уникнення коментування та вказівка на необґрунтованість запитання).

(3) “And she might never have lost control and given order herself.” “**Maybe, I don’t know. I can’t think right now.**” If I make the deal...The phrasing abruptly hit home to him. “My God, you’re actually thinking about it. What the hell did she say to you?” “**She didn’t answer.** He fell to his knees beside her. “Tell me.” **She shook her head. “My head’s messed up. Maybe later.” “Maybe?” “She changed the subject.** “I want you to call the hospital.” (I. Johansen. The face of deception, p.399).

У цьому прикладі адресант вживає такі способи уникнення надання інформації в межах КТ повного блокування інформації: а) спосіб апелювання до екстралінгвістичних факторів (*Maybe I don’t know. I can’t think right now.*); б) мовчання як демонстративна відмова від надання інформації (*She didn’t answer*); в) позиція тіла (хитання головою, що також свідчить про ухильність від відповіді (*She shook her head*); г) спосіб апелювання до екстралінгвістичних факторів, успішність якого адресант забезпечує за допомогою послаблення

Тактики повного та часткового блокування інформації в межах стратегії ухильності

Вид ухильності	Тактика	Принцип / постулат / категорія, що порушується	Комунікативна спрямованість тактики (комунікативне завдання тактики)	Способи втілення тактики
ПОВНЕ БЛОКУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ	Повного блокування інформації	Загальний Принцип Кооперації	Уникнути передачі будь-якої через повне блокування комунікації в заданому напрямку	<ul style="list-style-type: none"> - Визнання мовцем своєї некомпетентності. - Уникнення коментування. - Апелювання до екстралінгв. Факторів. - Заборона розмовляти на певну тему. - Вказівка на необґрунтованість запитання. - Визнання нерозуміння запитання. - Відсилення до відомого. - Мовчання, жести, міміка, позиції та рухи тіла.
ЧАСТКОВЕ БЛОКУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ («НЕ ТЕ»)	Нерелевантності	Категорія Відношення	Частково уникнути передачі комунікативно значущої інформації через надання нерелевантної інформації (маніпулювання релевантністю інформації)	<ul style="list-style-type: none"> - Продовження попередньої теми. - Перехід до нової теми. - Розвиток теми. - Підміна теми.
ЧАСТКОВЕ БЛОКУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ («НЕ ТАК»)	Неінформативності	Категорія Кількості	Частково уникнути передачі комунікативно значущої інформації через зменшення або збільшення її інформаційного потенціалу (маніпулювання кількістю інформації)	<ul style="list-style-type: none"> - Введення початкового передбачення питання. - Введення загальновідомої інформації. - Введення інформативно недостатньої інформації. - Введення надмірно деталізованої інформації.
	Неадекватності	Категорія Якості	Частково уникнути відповідальності за сказане через неправильну репрезентацію певних інф-их параметрів (маніпулювання адекватністю інформації)	<ul style="list-style-type: none"> - Маніпулювання авторством на інформацію. - Модифікація ілюктивної сили висловлень. - Накладання обмежень на інформацію. - Вказівка на спосіб сприйняття інформації. - Вказівка на спосіб отримання інформації.
	Неясності	Категорія Способу	Частково уникнути передачі комунікативно значущої інформації через ускладнення її розуміння	<ul style="list-style-type: none"> - Збільшення кількості варіантів інтерпретації повідомлення. - Зменшення кількості варіантів інтерпретації повідомлення.

ілюктивної сили висловлення („*My head's messed up. Maybe later*”); д) перехід до нової теми в межах КТ нерелевантності (*She changed the subject*).

Спочатку адресант намагається вжити способи ухильності в межах КТ повного блокування інформації, проте коли в ході розмови виявляється, що їх реалізація є неуспішною, адресант змінює

КТ і обирає КТ нерелевантності, яка і забезпечує успішну реалізацію ухильності.

Наступний приклад також ілюструє зміну тактик ухильності в процесі комунікації:

“*How do you know that?*” “*Because -*” *Fran caught herself, looked quickly at her watch. “Gosh, what am I doing sitting around here talking? I’ve got*

a hundred things” “*Fran*” *Deanna stood and stepped in front of her. “How do you know that Finn’s not going out of town until this is over? The last I heard he was scheduled to go to Rome right after Christma .” “I, ah, I must have gotten mixed up” “Like hell” “Damn it, Dee, don’t get that warrior look on your face.” “How do you know?” “Because he told me, okay?”* (N. Roberts. *Private Scandals*, p. 444).

Мовець втілює ухильність спочатку через КТ нерелевантності (спосіб переходу до нової теми), потім за допомогою КТ неадекватності (спосіб модифікації ілюктивної сили висловлення) і зрештою знову повертається до КТ нерелевантності (перехід до нової теми), проте усвідомлює, що реалізація ухильності виявилась невдалою і вирішує говорити правду.

(4) “*Why?*” *She didn’t answer. “Why, Eve?” “What the hell. He’d find out anyway.” The night when Fraser was executed, I took an overdose*

of sedatives. I was staying at a motel near the prison and Joe came to check and found me” (I.Johansen. *The face of deception*, p. 233).

Спочатку адресант намагається уникнути надання інформації у відповідь на запитання за допомогою КТ повного блокування інформації (*She didn’t answer*), проте пересвідчившись, що реалізація ухильності була неуспішною і співрозмовник продовжує вимагати інформацію, він відмовляється від ухильності взагалі.

Висновки і пропозиції. Таким чином, ухилитися можна за допомогою різних комунікативних тактик ухильності, втілення яких матиме неоднозначний вплив на співрозмовника. З одного боку, він може взагалі не помітити комунікативних намірів мовця ухилитися, а з іншого – невдало підібрана тактика може спричинити навіть припинення комунікації та вербальну агресію.

Список літератури:

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф.С. Бацевич. Київ : Академія, 2004. 344 с.
2. Грайс Г.П. Логика и речевое общение. *Новое в зарубежной лингвистике. Прагматика*. Москва : Прогресс, 1985. Вып. 16. С. 217–237.
3. Пономаренко О.В. Лінгвопрагматичні засоби вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі : дис... канд. філол. наук : 10.02.05. Київ, 2004. 245 с.
4. Приходько Г.І. Когнітивно-комунікативні способи імплікування оцінки. *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна*. Харків : Константа, 2005. № 649. С. 31–35.
5. Селиванова О.О. Сучасна лінгвістика : термінологічна енциклопедія. Полтава : Довкілля-К, 2006. 716 с.
6. Grice H.P. Presupposition and Conversational Implicature / Herbert Paul Grice // *Radical Pragmatics*. N.Y. : Academic Press, 1981. P. 42.
7. Yule G. *Pragmatics* / George Yule. Oxford : Oxford University Press, 1996. 138 p.

Misiagina I. M. TACTICS OF HEDGING IN REPLIES

The article is concerned with an extensive research into the issue of linguistic representation of the communicative strategy of hedging in Modern English Literary Discourse.

The article outlines the problem under analysis from the theoretical viewpoint, namely dwells upon the theoretical backgrounds for the research of hedging, defines it as a communicative strategy, fixes the criteria of its classification into tactics, identifies key means of its realization.

Communicative tactics as practical methods of hedging are classified according to the amount of communicatively relevant information hidden and divided into tactics of full and partial blocking.

Communicative tactics of full blocking can be implemented verbally or non-verbally whereas tactics of partial blocking can be realized only via verbal means of communication.

It is stated that the tactics are realized on the condition of breaking the Principle of Cooperation or at least one of its postulates. If one of the postulates is violated then the tactics of partial blocking are realized: tactics of Uninformativity (Category of Quantity), Inadequacy (Category of Quality), Irrelevance (Category of Relation) and Unclarity (Category of Manner).

One of the most effective ways of hedging is violation of a certain postulate on the condition of following the general Cooperation Principles. In this case realization of hedging is implemented indirectly on terms of demonstration of cooperative communication. A listener does not always realize that and sometimes cannot reveal true motives of a speaker.

If the general Principle of Cooperation is violated then tactics of full blocking are realized. A speaker hedges by means of absolute refusal from cooperation and communication. When this method is used it means that a speaker is not willing to have cooperative communication.

A speaker can use a specific method of hedging in several replies, change a method of hedging within one tactics, change a tactics within a communicative strategy or choose another communicative strategy to continue communication.

Key words: *strategy, tactics, hedging, methods of hedging, full blocking, partial blocking.*