

Марченко Ольга Владимировна
аспирант кафедры общего языкознания
Минский государственный
лингвистический университет
г. Минск, Беларусь

Volha Marchanka
Postgraduate Student of the Department
of General Linguistics
Minsk State Linguistic University
Minsk, Belarus
march_home@mail.ru

ПРИЧИНЫ ОТКАЗА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОГО ЗАМЫСЛА (на материале англоязычных диалогов)

REASONS FOR A REFUSAL TO REALIZE THE COMMUNICATIVE INTENTION (Based on English Dialogues)

В работе рассматриваются причины, по которым адресант принимает решение отказаться от реализации своего коммуникативного замысла. Устанавливается их корреляция с компонентами ситуации общения. Предлагается классификация причин, в рамках которой выделяются две группы, первая из них связана с участниками общения, вторая – с условиями общения.

Ключевые слова: *отказ от реализации коммуникативного замысла; коммуникативный замысел; причины; адресант; адресат; коммуникативная ситуация.*

The article considers the reasons lying at the core of the speaker's decision to refuse to realize the communicative intention. Their correlation with the components of the communication situation is established. The paper proposes a classification of reasons, which distinguishes two groups: the first one is closely linked to the participants of communication, the second one – to the conditions of communication.

Key words: *refusal to realize the communicative intention; communicative intention; reasons; speaker; hearer; communicative situation.*

Спонтанный и непредсказуемый характер разговорной речи обуславливает возникновение в процессе общения ситуаций, требующих от коммуникантов корректировки речевого поведения и его адаптации к изменяющимся условиям протекания разговора. В этих целях собеседники, проанализировав сложившуюся обстановку, могут в рамках текущего диалога делать выбор пользу отказа от реализации своего коммуникативного замысла (ОКЗ).

Цель данной работы – выявить причины, которые лежат в основе самостоятельного и добровольного решения коммуниканта об отказе, а также построить классификацию таких причин. В качестве материала исследования из Британского национального корпуса (British National Corpus) и Корпуса современного американского английского языка (Corpus of Contemporary American English) было отобрано 650 англоязычных контекстов, содержащих ОКЗ. В ходе исследования был применен метод контекстуального анализа.

Основой для выделения причин решения отказаться от реализации замысла выступает модель ситуации общения, предложенная В. И. Карасиком [1, с. 23], которая представляет собой несколько измененную модель П. Браун

и К. Фрейзера [2, р. 35]. Преимущество избранной модели заключается в том, что она дает развернутое представление о ситуации общения и достаточно дифференцированно отражает сложную структуру процесса общения. Прежде всего, в ней выделяются такие группы, как участники и условия общения. Участники рассматриваются с точки зрения их ролевых характеристик (социальные и коммуникативные отношения) и индивидуальных свойств (постоянные и переменные качества). Среди условий общения, в свою очередь, различаются внутренние условия, которые включают в себя цели (тип деятельности и тема) и средства общения, и внешние условия, к которым относятся время и место общения, а также наблюдатели [1, с. 24]. Данная модель отражена в следующей схеме [Там же, с. 23] (рисунок):



Схема модели ситуации общения

Соответственно, мы рассматриваем причины ОКЗ в корреляции с компонентами ситуации общения. Однако, поскольку для нас большое значение имеет то, какую именно роль выполняет участник диалогического общения, мы рассматриваем отдельно адресанта и адресата сообщения. Таким образом, нами выделяются две группы причин: первая связана с участниками общения (адресантом, адресатом и взаимоотношениями между коммуникантами); вторая – с условиями общения (внутренними и внешними). Необходимо отметить, что причины нередко в той или иной степени могут быть связаны с несколькими компонентами коммуникативной ситуации, поэтому в рамках данной классификации при отнесении причины к той или иной группе мы опираемся на доминирующий компонент.

Первая группа причин связана с **участниками** ситуации общения (их качествами, текущим состоянием) и отношениями между ними. В соответствии с этим в рамках данной группы мы выделяем три подгруппы: причины, связанные с: а) адресантом, б) адресатом и в) взаимоотношениями между собеседниками.

К причинам, связанным с **адресантом**, относятся следующие.

1. Наличие сильных эмоций, переживаний.

Находясь в состоянии эмоционального потрясения, испытывая сильные переживания, коммуникант может по-разному выстраивать свое коммуникативное поведение. На основании того, каким образом эмоции и чувства влияют на адресанта, мы различаем три разновидности ситуации:

а) коммуникант имеет определенный замысел, однако осознает, что его высказывание может прозвучать чересчур эмоционально, и поэтому делает выбор в пользу вербализации более рациональной информации:

Rosalba wanted to say to him, "I love you, I'll cook it. Just for you. I love you." She felt choking in her throat, and tears pop from her eyes onto her burning face. She said only, "Thank you" (M. Warner. *The Lost Father*; BNC);

б) коммуникант собирается озвучить рациональную информацию или уже начал говорить, но сильные эмоции мешают ему это сделать, он меняет решение и вербализует информацию эмотивного характера:

For a second Anne wanted to say yes. But then she remembered standing alone in front of the school children all afternoon, because of Gilbert. She would never forgive him for that! "No," she replied coldly, "I shall never be your friend, Gilbert Blythe!" (L. M. Montgomery. *Anne of Green Gables*; BNC);

в) коммуникант собирается вербализовать некую информацию или уже находится в процессе ее вербализации, но сильные переживания не позволяют ему реализовать замысел:

I felt tempted to tell him that I had begun to glimpse some of the mystery behind Selkirk's verses but my anger kept me silent (M. Clynes. *The White Rose Murder*; BNC).

2. Физическое состояние.

Адресант может принять решение не заканчивать реализацию замысла, почувствовав недомогание / ухудшение своего самочувствия:

"No," he whispered back. He wanted to say: "With a girl like you in the room?" but was too exhausted to make the effort (M. Kilby. *Man at the sharp end*; BNC).

3. Индивидуальные качества.

Некоторые черты характера, такие как робость, стеснительность, сдержанность и др., могут лежать в основе выбора коммуниканта в пользу отказа от реализации замысла:

I wanted to say, "The music used to all but obliterate the sounds of the dance band coming from the student union, and haunting images of girls with corsages dancing with their swains". But I couldn't say any of it. I was held back once again by my Indian reticence, as I thought of it, and my Rajput pride (V. Mehta. *The Widow's Son*; COCA).

Среди причин, связанных с **адресатом**, мы выделяем следующие.

1. Нежелание интенсифицировать эмоции собеседника.

Решение об отказе может быть также мотивировано заботой адресанта об эмоциональном состоянии адресанта. При этом целесообразно дифференцировать два варианта такой ситуации:

а) адресант отказывается от осуществления замысла, опасаясь, что таким образом он может спровоцировать у собеседника отрицательные эмоции или причинить ему эмоциональный дискомфорт:

I wanted to tell her no because I was waiting for a call. But Mom didn't get out much. She didn't have a lot of friends-none, really, that I knew. So I agreed to it, and we got into the work truck and drove to town (A. Garrett. *The Salesman*; COCA);

б) адресант видит, что адресат в момент диалога находится в негативном эмоциональном состоянии и, не желая нанести еще больший вред, принимает решение не реализовывать замысел:

I almost told him how the headmaster was squelching Gina's efforts to discover who drove Franci to suicide. But another look at his grieving face dissuaded me (C. J. Hart. *Scandal in Fair Haven*; COCA).

2. Незаинтересованность собеседника.

Адресант может отказываться от реализации замысла, если замечает, что его собеседник не проявляет интереса к обсуждению предлагаемой адресантом темы:

Storm opened the door. "Come in." She opened her mouth to explain her appearance, but stopped. Stephanie Barstow looked too preoccupied to care. (D. Turrell Atkinson. *The Green Room: A Storm*; COCA).

Как показывают вышеприведенные контексты, в подобных случаях соответствующее решение может приниматься с опорой на интерпретацию невербального поведения собеседника. Так, заметив в языке тела собеседника перемены, вызванные, например, изменением эмоционального фона, говорящий прерывает реализацию замысла.

Причины, связанные со **взаимоотношениями между собеседниками**, могут быть представлены следующим образом.

1. Позитивная самопрезентация.

Адресант может отказаться от решения осуществлять свой замысел, если осознает, что высказывание отрицательно повлияет на его положение в значимой для него социальной группе. В основе такого решения лежит страх потерять «лицо», которое мы понимаем в смысле концепции вежливости П. Браун – С. Левинсона, восходящей к идеям Ирвинга Гоффмана [3, р. 61], и которое означает «позитивную социальную ценность, которую человек с успехом стремится придать себе, приняв в определенном контакте <...> некоторую линию поведения», «образ себя, описываемый на языке одобряемых социальных характеристик» [4, с. 18]. В частности, такое решение может быть мотивировано нежеланием выглядеть трусливым, невежливым, язвительным, непрофессиональным, излишне любопытным и т. д.:

*It was on the tip of her tongue then to ask if he had managed to dispatch the papers to whoever they were destined for, but she **held back** the question before it got uttered. **The last thing she wanted him to think** was that she was prying into that which did not concern her* (J. Steele. West of Bohemia; BNC).

2. Нежелание нанести ущерб отношениям.

Как правило, в процессе общения участники диалога нацелены на поддержание гармоничного общения. При этом общение может происходить как в статусно-нейтральных, так и в статусно-маркированных ситуациях. Таким образом, решение об отказе может мотивироваться либо нежеланием обострять межличностные отношения, стремлением сохранить доброжелательный фон общения с собеседником, либо необходимостью соблюдения статусных ролей.

Первый вариант представлен в следующем диалогическом фрагменте:

“Too straight for me,” said Perdita. “I wonder if I ought to take up weight-lifting.”

*Daisy **nearly said** Perdita could start off by weight lifting some of her belongings upstairs, but desisted because **it was such heaven to be on speaking terms again*** (J. Cooper. Polo; BNC).

Что же касается статусных ролей, то здесь необходима дополнительная детализация, связанная со сложностью понятия социального статуса. Под социальным статусом понимается «положение человека в социальной системе, включающее права и обязанности и вытекающие отсюда взаимные ожидания поведения» [1, с. 5]. Следовательно, если в ситуации общения адресант осознает, что своим речевым поведением он может создать угрозу нарушения нормы статусно-маркированного взаимодействия, он принимает решение об отказе реализации замысла и делает выбор в пользу речевого поведения, соответствующего его статусной роли. Вместе с тем стоит подчеркнуть, что подобное решение может приниматься как лицом, находящимся в нижестоящем положении:

*I **wanted to tell** her again that I wasn't involved. And I'd like to point out that if I had been allowed to defend myself at the time, I would not have needed to undertake the actions for which I've incurred this Disciplinary Action Plan. But **because I am a model soldier** who shows excellent restraint in the face of patently unfair accusations, I said instead, “Yes, sir”* (A. Flower Horne. Seven Things Cadet Blanchard Learned from the Trade Summit Incident; COCA);

так и в вышестоящем:

*She **almost said** something about the Titanic, but thought better of it. Jason Howard **was her subordinate** and admitting to him that they were both in dead-end jobs was counter-productive* (G. Olsen. Seven Heart of Ice; COCA).

Вторая группа причин связана с **условиями** ситуации общения – внутренними (тема, тип деятельности, средства общения) и внешними (время, место, наблюдатели).

Среди причин, коррелирующих с **внутренними** условиями, мы выделяем следующие.

1. Избыточность информации.

В подобных ситуациях коммуникант принимает решение в тех случаях, когда видит, что собеседнику известно о содержании планируемого им высказывания, и понимает, что вербализация будет избыточной:

“Well, I can be patient.”

*I hope so, **I nearly said**, looking at her and thinking, You haven't been a bit patient so far; why can't you be patient enough to grow your last inch or two before you load all this on? <...> **But there was something in her gaze, a kind of pleading, that suggested she already understood everything** – the sorry way this looked, the inappropriateness of her claim, the risk of shame – about this thing she'd launched, and that it was beyond her, entirely beyond her, to correct the path of flight. **And I sensed what I would later know**: that Arley needed no help from me at experiencing guilt or regret (J. Turrell Mitchard. The Most Wanted; СОСА);*

или когда необходимость реализации замысла исчезает в силу того, что адресант сам догадывается об ответе (в случаях с вопросами):

“There!” she said, triumphantly, pointing halfway up the back wall. “There! That's where he went.”

Tolonen looked. Halfway up the wall there was a slightly darker square set into the blackness. He moved closer, then realised what it was. A ventilation shaft.

*“I don't see how...” he began, but even as he said it **he changed his mind and nodded**. Of course. The boy had been small enough, wiry enough. And after all, he had come from the Clay (D. Wingrove. The White Mountain; BNC).*

2. Неуместность информации.

В таких случаях коммуникант, проанализировав ситуацию, приходит к выводу, что данный момент разговора является неподходящим для реализации замысла:

*She **opened her mouth to ask her mother why he'd said that, and just as abruptly closed it again, realising that this wasn't the time or the place to discuss private family matters** (A. Grey. Hearts in Hiding; BNC);*

или осознает, что информацию, которую он собирался сообщить или уже начал вербализовать, раскрывать нельзя:

*“I got...” I was **going to tell her about the letter from Mike, but then recalled the admonition from Agent Rogers** (J. D. Kooistra. Nova Terra; СОСА).*

3. Появление альтернативного замысла.

Коммуникант может отказываться от осуществления первоначального замысла в случаях, когда он отвлекается на новую мысль и принимает решение отдать предпочтение реализации конкурирующего замысла:

“We were very lucky. Our first floor got flooded, but it never rose higher than that.”

“You were lucky,” she acknowledged.

He opened his mouth to say something, clearly changed his mind and said instead, "The lighthouse has gone you know" (E. Blair. Maggie Jordan; BNC).

К компонентам **внешних** условий общения, помимо вышеуказанных времени и места общения, а также наблюдателей, мы относим барьеры, обусловленные факторами среды, в частности «характеристики внешней физической среды, создающие дискомфортные условия передачи и восприятия информации» [5, с. 67]. Таким образом, в эту подгруппу входят две основные причины.

1. Наличие посторонних лиц.

Адресант может отказаться от осуществления замысла, когда среди участников коммуникативного процесса есть коммуниканты, в присутствии которых он не хочет обсуждать ту или иную тему:

She wanted to tell her that perhaps the plan – the dark colours, the new name – wasn't necessary any more, that there was an awareness between herself and Tom today that almost made her believe he did share her feelings, but with Tom himself in the room, and Bill as well, and Mrs Porter coming in now with Faye's mid-afternoon snack and a pot of tea for everyone, there was clearly no opportunity (L. Darcy. A Private Arrangement; BNC);

или когда такие лица входят в коммуникативное пространство уже начатого диалогического взаимодействия:

Billy looked annoyed and was about to say something when Knocker came back with their two pints of cider, looking more like tea cups in his massive fists (R. Pickernell. Yanto's Summer; BNC).

Кроме того, говорящий может прекратить диалог с текущим собеседником и вступить в диалог с вновь вступившим в коммуникацию собеседником:

He was going to say, "I made it for you," but then the girls came in. He heard their bus huff away, and he called to them, "Come and get it, ladies! Look at what I made for you!" (F. Busch. Joy of Cooking; COCA).

2. Наличие отвлекающих событий.

Адресант нередко отказывается от реализации замысла, когда в ситуации общения коммуниканты переключают свое внимание на возникшие события, не связанные напрямую с текущей темой коммуникации. В подобных случаях в диалоге на первый план выходит ситуатема – «предметная тема текста, отражающая реалии текущей ситуации» [6, с. 262]:

Just as I was about to say goodbye, I noticed a piece of rope lying on the tracks nearby. "Bert," I said, pointing to the rope, "look out for that snake!" (M. L. Goldsmith. Pure Devilment; COCA).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при принятии решения об отказе от реализации коммуникативного замысла адресант принимает во внимание все компоненты ситуации общения, в рамках которой происходит диалогическое взаимодействие. При этом, по нашим наблюдениям, наиболее

значимыми являются причины, которые связаны с непосредственными участниками коммуникативной ситуации, поскольку они учитывают эмотивную, когнитивную и межличностную стороны общения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Карасик, В. И.* Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
2. *Brown, P.* Speech as a Marker of Situation / P. Brown, C. Fraser // *Social Markers in Speech.* – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1979. – P. 33–62.
3. *Brown, P.* Politeness : Some Universale in Language Usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. – 345 p.
4. *Гофман, Э.* Ритуал взаимодействия : Очерки поведения лицом к лицу / Э. Гофман ; под ред. Н. Н. Богомоловой, Д. А. Леонтьева. – М. : Смысл, 2009. – 319 с.
5. *Сидорская, И. В.* Теория коммуникации : учеб.-метод. комплекс / И. В. Сидорская. – Минск : БГУ, 2008. – 160 с.
6. *Борисова, И. Н.* Русский разговорный диалог. Структура и динамика / И. Н. Борисова. – 3-е изд. – М. : Кн. дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 320 с.

Поступила в редакцию 22.11.2022