

81.24н
0654

МИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

на правах рукописи

СОРОКИНА Ирина Викторовна

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ИНТЕРЕС И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ
В ДИАЛОГЕ

(на материале англоязычной художественной литературы)

Специальность 10.02.04 – германские языки

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

диссертации на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Минск 1994

Работа выполнена в Минском государственном лингвистическом
университете

Научный руководитель - кандидат филологических наук,
доцент А. П. Девкин

Официальные оппоненты - доктор филологических наук,
профессор Н. М. Разинкина

кандидат филологических наук,
доцент Т. В. Караичева

Ведущая организация - Академия наук Республики Беларусь,
кафедра иностранных языков

Защита состоится "15" июня 1994 г. в 14 часов
на заседании специализированного совета Д.056.06.01 по присуждению
ученой степени доктора филологических наук при Минском государст-
венном лингвистическом университете по адресу: 220662 г. Минск,
ул. Захарова, 21.

С диссертацией можно ознакомиться в научном зале Минского
государственного лингвистического университета.

Автореферат разослан "13" мая 1994 г.

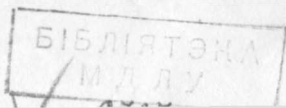
Ученый секретарь специализированного
совета, доктор филологических наук *Л. А. Харитончик* - З. А. Харитончик

Реферируемое диссертационное исследование посвящено изучению особенностей реализации в диалоге информационного интереса языковой личности. Выбор темы исследования, связанной со сферой речевого общения, обусловлен все более усиливающимся с начала 20 века вниманием к этой проблеме в лингвистике (Балли 1955; Бенвенист 1974; Бахтин 1979; Якубинский 1986). В настоящее время вопросы, имеющие отношение к диалогу, речевому воздействию, оптимизации общения, определяют проблематику наиболее приоритетных направлений в исследованиях.¹ Объект лингвистических исследований постоянно расширяется, а сам лингвистический анализ последовательно движется от описания отдельных языковых фактов к функционированию языковых единиц в процессе общения, к внеречевым планам говорящих, их интенциональности, характеру интеракционных связей, экстралингвистическим предпосылкам порождения дискурса.

Особая важность изучения интенционального аспекта речевого общения обусловлена тем, что он является "пусковым механизмом" и главным "двигательным рычагом" деятельности речевого общения в целом. Одним из конкретных проявлений интенциональности речевого общения является информационный интерес (ИИ) говорящего, который может быть рассмотрен как особая коммуникативно-речевая интенция, получающая экспликацию в виде вербально-знаковых образований разной степени сложности. Интенция ИИ выступает в качестве атрибута и регулирующего фактора взаимодействия личностей в диалоге, чем и объясняется довольно частое появление в процессе общения речевых ситуаций, отмеченных проявлением повышенного ИИ коммуникантов. В свете становления личностно ориентированной деятельностью лингвистики и теории диалога, а также в связи с важностью фактора интереса для речевого общения, становится очевидной актуальность проведенного исследования.

Научная новизна реферируемой работы заключается в том, что впервые ИИ говорящего исследуется как коммуникативно-речевая интенция, имеющая свои специфические способы и средства реализации. Особенности проявления интенции ИИ в диалоге рассматриваются при этом в рамках функционирования более

¹ См. сб. науч. тр.: Личностные аспекты языкового общения 1989; Проблемы оптимизации речевого общения 1989; Прагматика и логика дискурса 1990; Диалог о диалоге 1991; Cognitive constraints on communication 1985; Kommunikation und Kooperation 1987.



общей категории интереса в речевом общении.

Основной целью настоящего исследования является системное описание способов, приемов и средств реализации коммуникативно-речевой интенции ИИ инициатора общения в конфликтном по целям коммуникантов типе речевого взаимодействия.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие конкретные задачи:

- выявить особенности функционирования категории интереса в речевом общении и рассмотреть ее основные аспекты;
- выделить ИИ в качестве коммуникативно-речевой интенции;
- исследовать приемы и способы реализации интенции ИИ в диалоге на интеракционально-прагматическом уровне общения;
- рассмотреть стратегии коммуникантов в ситуации запроса информации при конфликтном типе общения и систематизировать арсенал тактических речевых приемов реализации интенции ИИ каждого из партнеров по диалогу;
- описать конфликтную ситуацию запроса информации и соответствующие ей эпизоды общения в рамках типовых целенаправленных моделей общения;
- построить типологию речеактовых средств реализации интенции ИИ в составе хода запроса инициатора общения и выявить их основные прагматические и структурно-семантические признаки;
- систематизировать инвентарь лексических маркеров интенции ИИ в виде функционально-семантического поля;
- определить, какие значения логических модальностей лежат в основе языковой модальности маркеров интенции ИИ, формирующих эксплицитный модус содержащих их высказываний;
- выявить логико-семантический и иллокутивный инвариант глобальной структуры высказываний с маркерами интенции ИИ.

Источником материала исследования послужили диалоги коммуникантов-персонажей современной англоязычной драмы и прозы. Выборка, представляющая собой массив из 800 фрагментов диалогического дискурса, основана на 36 произведениях художественной литературы общим объемом около 11000 печатных страниц.

Объектом исследования являются эпизоды общения и соответствующие им высказывания диалогического дискурса, отмеченные наличием в них эксплицитно выраженной интенции ИИ.

Предметом исследования является категориальная речевая ситуация, представленная гетерогенным в аспекте формы и содержания множеством разноуровневых единиц языка, которые объединены одной функциональной основой – выражением ИИ говорящего.

Цели, задачи, объект и предмет исследования обусловили необходимость комплекса методических процедур. В рамках коммуникативно-прагматической интерпретации применялись частные методы интенционального, интеракционного, ситуативно-контекстуального и акторечевого анализа, и, кроме того, метод моделирования диалогических единиц интеракции и структур контекста. Функционально-семантический подход обусловил использование некоторых элементов компонентного, трансформационного и системно-полевого анализа, а также логического анализа естественного языка.

Теоретической базой исследования послужили труды ученых, рассматривающих речевое общение с позиций психолингвистики, коммуникативной лингвистики, прагмалингвистики и теории общения, логико-семантического анализа языка и анализа диалогического дискурса (А.А.Леонтьев, Г.В.Колшанский, И.П.Сузов, Г.Г.Почепцов, О.Г.Почепцов, В.В.Богданов, А.А.Романов, Х.Я.Йим, У.Эдмондсон, Н.Д.Арутюнова, Е.В.Падучева, Р.Конрад, А.Вежбицка, Т.ван Дэйк, П.Грайс, Дж.Серль, Дж.Лич и другие).

Практическое значение исследования усматривается в том, что содержащиеся в нем выводы могут быть использованы в теории моделирования речевого общения и воздействия. Отдельные положения и иллюстративный материал исследования могут найти применение в учебных курсах "Практическая и функциональная стилистика", "Интерпретация текста", "Прагматический синтаксис и семантика", "Коммуникативные стратегии речевого общения", "Речевое общение", иметь выход в область культуры речи, неориторики, методики обучения языку.

Теоретическое значение работы состоит в том, что она способствует развитию и уточнению некоторых положений теории речевого общения и диалога, позволяет более адекватно охарактеризовать различные типы эпизодов общения и их интенционально-иллокутивное содержание с позиции категории интереса и фактора интереса в речевом общении.

Материалы исследования прошли апробацию на совещании-семинаре "Прагматические и семантические параметры выска-

звания" (1991, Минск), на конференциях "Функциональный подход в теоретическом и прикладном языкознании" (1992, Минск), "Лингвистический знак как когнитивное и культурогенное образование" (1992, Самарканд), "Беларуская мова сярод еўрапейскіх" (1992, Минск), "Словаўтварэнне і намінацыйная дэрывацыя ў славянскіх мовах" (1992, Гродно), нашли отражение в 7 публикациях.

На защиту выносятся следующие основные положения диссертации:

1. Фактор интереса личности в сфере речевого общения рассматривается в качестве особой категории, обладающей содержательным, формальным и функциональным аспектами.

2. Одним из конкретных воплощений категории интереса в речевом общении является ИИ - коммуникативно-речевая интенция, получающая реализацию на таких уровнях речевого общения, как интеракциональный, иллокутивно-прагматический, языковой.

3. При конфликтном типе общения в ситуации запроса информации взаимодействие оппозиционных речевых стратегий и тактик обоих говорящих формирует структуру всего эпизода общения.

4. Доминантный в ситуации запроса информации коммуникативно-речевой ход запроса инициатора общения характеризуется использованием особых речеактовых и лексико-грамматических средств реализации интенции ИИ, которые могут быть подвергнуты системному описанию и исследованию.

5. Глубинная структура высказываний с маркерами интенции ИИ представляет собой единый логико-семантический и иллокутивный инвариант, отражающий параметры ИИ как явления ментально-психической сферы человека.

Структура работы включает введение, три главы, заключение, список использованной литературы и список источников примеров.

Во введении обосновывается актуальность темы, формулируется основная цель, задачи и методы исследования, отмечается его новизна, теоретическая и практическая значимость, излагаются основные положения, выносимые на защиту.

В первой главе "Интерес в сфере речевого общения" раскрывается с позиции деятельностного подхода сущность коммуникативной интенции ИИ, проявляющейся в ходе диалогического взаимодействия, а также исследуется в виде особой прагмалингвистической

стической категории фактор интереса в речевом общении.

Во второй главе "Способы реализации информационного интереса при конфликтном типе общения" рассматриваются особенности реализации вариантов интенции ИИ инициатора общения и респондента, противодействие которых в форме оппозитивных коммуникативно-речевых стратегий и составляющих их ходов и шагов в ситуации запроса информации формирует структуру диалога.

Третья глава "Средства реализации интенции "информационный интерес" в коммуникативном ходе запроса" посвящена выявлению и описанию речеактовых и языковых средств манифестации интенции ИИ инициатора общения в составе коммуникативно-речевого хода запроса.

В заключении приводятся выводы обобщающего характера, а также намечаются возможные перспективы дальнейшей работы по затронутой тематике.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Речевое общение, рассматриваемое с позиции универсальной теории деятельности, включает в себя такие основные компоненты, как мотив, цель, способ, средства и результат деятельности. В этом ракурсе интерес, будучи явлением психики человека, выступает в качестве элемента мотивационно-целевого или интенционального аспекта общения, и при его изучении должны использоваться данные смежных с лингвистикой областей знания. Способы же и средства экспликации интереса как особой интенции (см. Graf 1980) могут быть изучены преимущественно с помощью лингвистических методик. Таким образом, интерес в речевом общении может быть рассмотрен как в широком (в качестве интенционального аспекта речевой деятельности), так и в узком плане (как языковые формы его манифестации).

Интерес в широком понимании этого явления реализуется в виде особого отношения субъекта к объектам действительности и функционирует в виде сложного структурного образования, состоящего из следующих компонентов: оценка, эмоция, желание, воля и интеллект.

Ценностное отношение, каким является интерес, характеризу -

ется возможностью изменения его интенсивности и знака (см.: Ивин 1970; Социальная психология 1975). В терминах логики оценок вариативность интереса может быть отражена в виде континуума, которому свойственны следующие области значений: повышенный положительный интерес (относиться, как к добру и благу), умеренный положительный интерес (относиться положительно, не испытывая при этом сильных эмоций), нулевой интерес (приписывать предмету нулевую ценность), умеренный отрицательный интерес (относиться отрицательно, не испытывая при этом сильных эмоций), повышенный отрицательный интерес (относиться резко отрицательно, как к олицетворению зла).

Практическая реализация интереса в диалоге имеет свои особенности. Поскольку при отрицательном и нулевом интересе инициатора общения диалог состояться не может, а умеренный отрицательный и умеренный положительный интерес не имеют, как правило, специализированных средств выражения, то системному анализу подлежат только следующие варианты значений: повышенный положительный, повышенный отрицательный и нулевой интерес респондента.

Типология видов интереса определяется прежде всего вектором его направленности, т.е. объектом интереса. В качестве объекта ИИ в сфере речевого обиденного общения может выступать информация любого рода, имеющая определенное значение для говорящего.

ИИ в сфере речевого общения можно рассматривать как важный социально-психологический фактор, определяющий ход интеракции, а также действие принципов и постулатов речевого общения. Согласно критерию совпадения или несовпадения ИИ общающихся дифференцируются два основных типа речевого взаимодействия: сотрудничество и конфронтация, а также вычленяется ряд типовых моделей эпизодов общения. Одним из примеров модели конфликтного по целям коммуникантов общения может служить ситуация запроса информации, когда инициатор заинтересован в получении информации, а респондент не заинтересован в ее сообщении.

Сказанное выше позволяет придать интересу в сфере речевого общения статус особой категории как объекта исследования прагмалингвистики, тем более, что повышенный интерес обычно манифестируется и имеет конкретные формальные средства выражения, которые могут быть выявлены и подвергнуты систематизации (Super 1964), и которые, в свою очередь, выполняют в дискурсе определенную

функцию. Прагмалингвистическая категория интереса в речевом общении обладает, таким образом, содержательной, формальной и функциональной сторонами.

Содержательная сторона категории интереса отражает интенциональность общения, направленность и специфику интереса, тип и характер взаимодействия коммуникантов.

Формальная сторона категории интереса, являющаяся результатом объективизации интенционального содержания, представлена: 1) структурными особенностями интеракции, 2) приемами, способами и средствами вербального кодирования интереса в дискурсе. Формально-знаковая сторона рассматриваемой категории (интерес в узком понимании) имеет непосредственное отношение к лингвистическим особенностям диалогического дискурса, где данная категория реализуется в виде системы средств языка в синтаксисе, лексике, репертуаре речевых актов и т.д., а на уровне диалога – в виде набора коммуникативно-речевых ходов и единиц интеракции.

Функциональной стороной прагмалингвистической категории интереса является определенное воздействие, которое говорящий оказывает на адресата с целью достижения практических целей общения.

Коммуникативная интенция "интерес", лежащая в основе содержательной стороны категории интереса, на уровне дискурса выступает как интенциональность высказываний, т.е. реализуется как особого рода речевая интенция.

В настоящей работе интенция ИИ подразделяется на исходную и конечную интенции, когда показателем исходной интенции служат структурно-семантические параметры высказываний, а под конечной интенцией понимается коммуникативная цель, которую говорящий намерен достичь конкретными речевыми действиями (Почепцов 1986). В ситуации запроса в высказываниях с ИИ конечная интенция инициатора общения направлена на получение информации с целью решения какой-либо практической задачи, а конечная цель респондента – на сокрытие этой информации. Средствами достижения этих целей служат разные в отношении исходной интенции типы высказываний.

Реализация речевой ИИ коммуниканта имеет место лишь в условиях взаимодействия в диалоге, когда в зависимости от факта совпадения или оппозиции интересов меняется тип общения, а также формально-содержательные особенности дискурса. В настоящей работе упор делается на исследовании речевой интенции ИИ инициато-

ра общения и форм ее реализации в дискурсе, однако наличие фактора обратной связи в диалоге приводит к тому, что речевое поведение инициатора общения становится неотделимым от речевой реакции и параметров его собеседника.

Каждому из двух выбранных для анализа вариантов исследуемой интенции (повышенный положительный интерес инициатора общения и повышенный отрицательный интерес респондента) соответствуют свои типовые стратегии речевого поведения и тактические речевые приемы, взаимодействие которых характеризуется определенными закономерностями. Стратегии коммуникантов складываются из последовательности конвенциональных коммуникативных ходов (реплик) и коммуникативных шагов (речевых действий), образованных на базе определенных тактических речевых приемов.

Основной линией речевого поведения инициатора общения в условиях информационной незаинтересованности респондента является стратегия выпытывания информации, которая разворачивается, обычно, в два этапа. На первом этапе осуществляется исходный коммуникативный ход запроса, в основе которого лежит, как правило, коммуникативный шаг "вопрос", которому может сопутствовать ряд других вспомогательных тактических приемов. Второй этап или собственно разворачивание стратегии заключается в 1) повторе хода запроса в прежнем виде, 2) повторе хода запроса с применением вспомогательных тактических приемов и средств, 3) употреблении вспомогательных тактических приемов в виде отдельных коммуникативных ходов. Набор конкретных тактических приемов специфичен для каждого из вариантов стратегий - 1) мягкого, 2) жесткого или 3) гибкого, а особенности вербализации интенции ИИ обусловлены целенаправленным поиском оптимальной линии речевого поведения в рассматриваемой ситуации. Для жесткого варианта стратегии характерно грубое манипулирование деятельностью собеседника, психологическое и речевое давление на него, которое осуществляется с помощью таких вспомогательных тактических приемов как угроза, шантаж, брань, оскорбление, проклятие, обвинение, требование, приказ и т.д., например:

- (угроза)

"You'd better talk now and save yourself a lot of misery.
Believe me, sooner or later you're going to talk." (Francis)

Мягкий вариант стратегии выпытывания характеризуется упо-

треблением в качестве основных коммуникативных ходов как вопросов, так и вопросов-просьб, а также просто просьб; могут иметь место усложненные виды просьб - просьбы-уговаривания, просьбы-мольбы, просьбы-убеждения:

- (просьба-уговаривание)

"Please, continue," said Purity. "If you stop now," said Purity, "you will never unburden yourself of it for the rest of your life."
(Seymour)

Типичными вспомогательными ходами для данного варианта стратегии являются фасцинативные приемы - средства положительного воздействия на собеседника, с помощью которых говорящий стремится понравиться ему, вызвать у него позитивные чувства и эмоции, склонить к действиям в свою пользу. Основными приемами воздействия становятся лесть, похвала, демонстрация доброжелательного отношения к партнеру, самоуничижение и, соответственно, возмещение собеседника, использование этикетных фраз, следование принципам вежливости и такта и т.д. (Хекхаузен 1986; Почепцов 1988):

"I've never understood how Scottow fits in. Perhaps you can tell me."
(Murdooh)

Гибкая стратегия выпытывания информации сочетает различные, меняющиеся в зависимости от параметров ситуации общения, тактические приемы с гибким, недемонстративным нарушением постулатов кооперативного общения. Для данного варианта исследуемой стратегии может быть характерен переход от положительной аргументации и средств положительного воздействия (мягкая стратегия) к отрицательным средствам воздействия (жесткая стратегия) и наоборот. Специфичными только для гибкой стратегии являются такие тактические речевые приемы, как обещание выгоды, совет, обвинение, подсказка, упрек, выражение обиды и другие средства. Например, в следующем тактическом речевом приеме сочетаются прагматические значения упрека, обвинения и выражения обиды:

"But that's downright wicked of you to tell me I have something awful sounding as that and then refuse to let me know what it is."
(Williams)

Встречная стратегия респондента при конфликте интересов выступает как стратегия сокрытия информации, основанная на отказе от коммуникативного хода "информирование". Доминантным в данной ситуации является общий коммуникативный ход "сокрытие информации".

который при условии абсолютной или относительной искренности коммуниканта реализуется в таких частных тактических приемах и, соответственно, коммуникативных шагах и коммуникативных ходах, как "отказ от ответа" и "уход от ответа".

В случае демонстративной оппозиции и, соответственно, жесткой дискурсивной стратегии респондент прибегает к тактике "жесткого" отказа, имеющего следующие варианты: 1) прямой решительный отказ, 2) грубый отказ, сопровождаемый угрозами, бранью, оскорблениями, выражением недовольства, обвинениями, 3) открытый уход от ответа, однозначно воспринимающийся как невежливый отказ, 4) демонстративное молчание:

1. "I'm not going to tell you." (Williams)
2. "I'll not tell you a damn thing." (Hemingway)
3. "It's none of your business." (Francois)

Мягкий вариант стратегии респондента основан на тактике уклонения от ответа, когда говорящий, руководствуясь принципом вежливости, не хочет или не может ответить решительным отказом. Не принимая предлагаемого сотрудничества, но желая формально соблюсти нормы кооперативного общения, респондент вынужден вырабатывать определенную психологическую и коммуникативно-речевую защиту, которая заключается в применении следующих тактических приемов: 1) аргументированный, вежливый отказ (часто с выражением доброжелательного отношения и сожаления), 2) вежливый недемонстративный уход от ответа, 3) просьба к инициатору общения о прекращении стратегии выпытывания. Приведем пример одного из приемов (3) этого варианта стратегии сокрытия информации:

- "I do not want to say , Aunt Constance. I do not want to.
Please do not talk of it any more." (Hellman)

Для гибкого варианта стратегии сокрытия информации характерен в качестве хода сокрытия информации уход от ответа, который реализуется в виде особых тактических приемов. Некоторые из этих приемов стали в последнее время объектами специальных исследований (Шевченко 1984; Маликова 1989). В настоящей работе выделяются такие приемы ухода от ответа как 1) просьба об отсрочке и обещание сообщить информацию позже, 2) выражение сомнения в необходимости сообщения информации, 3) встречный вопрос, 4) уклончивый неполный ответ. Пример последнего тактического приема содержится в следующем отрывке:

"Who is he, your master, hey?"

My lord is known to all of you."

(Seymour)

Речевая стратегия респондента в плане интенциональной искренности нередко бывает дезинформационной, когда сообщается ложная информация, что также можно рассматривать как особый тактический речевой прием.

Такие формы воплощения интенции ИИ в диалогическом тексте, как коммуникативные шаги, в основном совпадающие с речевым действием, и коммуникативные ходы, совпадающие с репликой, служат в качестве конституирующей основы для формирования собственно диалогических единиц общения, таких как простая интеракция, трансакция, а также более крупные образования – диалогическое событие или завершённый эпизод общения, в рамках которых имело место интенциональное взаимодействие и воздействие, и были реализованы/не реализованы цели общения.

Взаимодействие встречных интеракционных интенций формирует своеобразный "протокол" развития диалога. Интенциональное взаимодействие на уровне коммуникативных стратегий и тактических речевых приемов находит свое отражение в целенаправленных типовых эпизодах общения (ЦЭО). Запрос информации в условиях столкновения интересов коммуникантов является одним из частных проявлений этой закономерности.

Результативность ЦЭО, т.е. возможность достижения некоторых практических целей инициатором общения или респондентом, во многом определяется взаимодействием различных вариантов их дискурсивных стратегий. Наиболее интересными с точки зрения вариативности интенционального, семантического и структурного содержания являются эпизоды общения, в рамках которых сталкиваются гибкие дискурсивные стратегии коммуникантов. Конечный результат такого рода взаимодействия часто бывает непредсказуем, так как эпизод общения может завершиться как в пользу инициатора общения, так и в пользу респондента. В связи с настойчивостью коммуникантов при достижении целей общения гибкие дискурсивные стратегии обычно бывают развернутыми, и им соответствуют протяженные эпизоды общения и фрагменты диалогического дискурса, как, например, приведенный ниже:

"What is the matter with this place?" (1)

... "Nothing is the matter with this place . You are just not

used to such a lonely place." (2)

"Don't put me off," said Marion. ... "Sit down, Mr.Nolan. You've got to tell me, at any rate to tell me something. What was it that happened seven years ago?" (3)

... "Nothing happened, nothing special. Why?" (4)

"Come," said Marion. "I know a lot of things already. About Mr.Green-Smith falling over the cliff and so on. You must tell me more. There is something very odd about this place, and it's not just the loneliness, I'm sure. Please talk to me. You must see how difficult it is for me here, and how awful it is in a way. Talk to me, or I shall have to ask someone else." (5)

"I can't tell you anything." (6)

"There is something to tell, then? But I must know if I'm to stay on here and not become quite deranged." ...

Please tell. Otherwise I shall ask Mrs.Green-Smith." (7)

"Oh, no, no, no!" (8)

"Come on, Denis." ... (9)

"Look, - well - wait a minute." ... "I will tell you something. It is true that you must know it if you are to stay here. And I would rather tell you myself than have you learn it from another." You ask what is the matter with this place. I will tell you. What is the matter with this place is that it is a prison." (10)² (Murdoch)

В рамках данного диалога инициатору общения с помощью эффективной гибкой стратегии испытывания удалось склонить респондента к речевому сотрудничеству.

Структура такой диалогической единицы, как конфликтный ЦТЭО "запрос информации" формализуется с помощью типового фрейма-сценария, являющегося моделью данного эпизода общения. Построение сценарного фрейма эпизода общения заключается в фиксировании наиболее типичной последовательности интеракционных ходов коммуникантов как совокупности взаимосвязанных индивидуальных ходов каждого из них. Фреймовая модель ЦТЭО должна отражать контекстуальные параметры общения, а также включать в себя в структуриро-

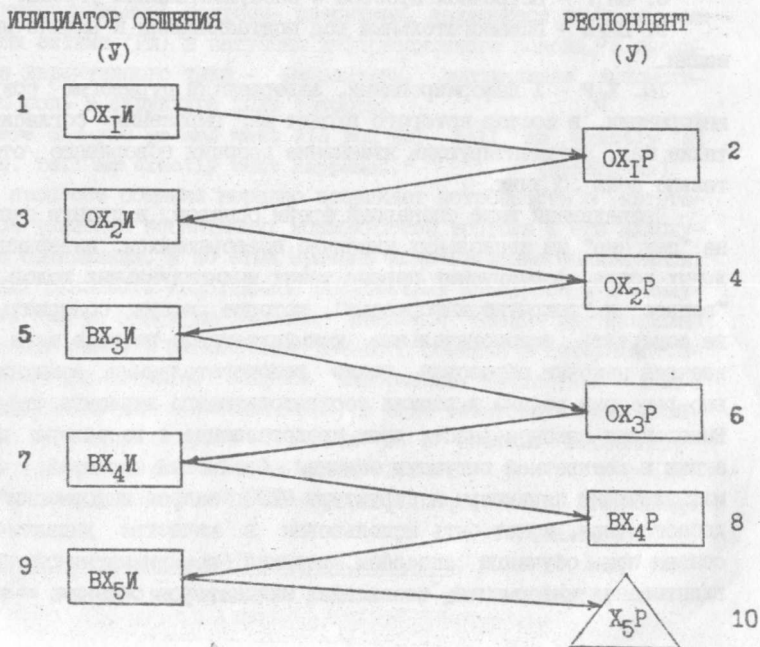
В диалоге опущены авторские комментарии и отдельные реплики, не влияющие на ход интеракции стратегий коммуникантов.

ванном виде когнитивные представления коммуникантов об этих параметрах, т.к. данные показатели формируют предварительные условия самого ЦТЭО.

Для построения сценарного фрейма ЦТЭО "запрос информации", каким является приведенный выше диалог, используем следующие обозначения: У - предварительные условия интеракции; Х - коммуникативно-речевой ход; ОХ - основной ход ("запрос" или "отказ"); ВХ - вспомогательный ход; И - инициатор; Р - респондент. Сочетания двух Х инициатора и респондента, имеющие единый порядковый номер, обозначают один интеракционный ход. Напротив каждого Х стоит также его порядковый номер в ряду общей последовательности Х коммуникантов. Каждая из стратегий имеет также свое графическое обозначение с помощью геометрических фигур. Следующий этап формализации состоит в графическом изображении протекания процесса интеракции в исследуемом ЦТЭО (см. схему):

ФРЕЙМОВЫЙ СЦЕНАРИЙ ЦТЭО "ЗАПРОС ИНФОРМАЦИИ"

- 1) тип общения конфликтный; 2) интеракция гибких стратегий;
3) в пользу инициатора общения.



Прокомментируем каждый из ходов коммуникантов:

1. $OX_1И$ - исходный X запроса, содержащий только вопрос.
2. $OX_1Р$ - исходный X сокрытия информации, который заключается в уходе от ответа путем отрицания наличия релевантной для И информации (дезинформация) и включает также аргументирующие вспомогательные шаги.
3. $OX_2И$ - повторный X запроса, в структуре которого присутствует вопрос как основной шаг и вспомогательные шаги-просьбы.
4. $OX_2Р$ - повторный X сокрытия информации также заключается в отрицании релевантной для И информации и уходе от ответа путем встречного вопроса.
5. $ВХ_3И$ - вспомогательный X развертывания стратегии выпытывания на основе аргументации, фасцинативных приемов и просьб.
6. $OX_3Р$ - повторный отказ со ссылкой на невозможность сообщения информации.
7. $ВХ_4И$ - вспомогательный X на основе тактических шагов разоблачения, просьбы, угрозы.
8. $ВХ_4Р$ - встречная просьба о неосуществлении угрозы.
9. $ВХ_5И$ - вспомогательный ход подталкивания к выдаче информации.
10. $X_5Р$ - X информирования, завершающий стратегию сокрытия информации, в состав которого входит шаг выражения согласия, а также шаг, аргументирующий изменение позиции говорящего относительно цели общения.

Приведенный выше сценарный фрейм основан, в первую очередь, на "цепочке" из нескольких циклично повторяющихся интеракционных ходов, формируемых парами таких индивидуальных ходов, как "запрос" и "сокрытие информации", которые могут содержать или не содержать вспомогательные коммуникативно-речевые шаги. Ряд звеньев цепочки образован также вспомогательными коммуникативно-речевыми ходами в рамках соответствующего варианта стратегии. Выявленная закономерность дает представление о характере интеракции в конкретной ситуации общения. Фреймовый сценарий, систематизирующий параметры и структуру ЦТЭО "запрос информации" подобного типа, может быть использован в качестве дидактической основы при обучении способам решения коммуникативной задачи выпытывания информации, ставящейся инициатором общения.

При общем интеракционном подходе к исследованию форм реализации коммуникативной интенции ИИ инициатора общения в рамках диалогических единиц общения допустимо рассмотрение особенностей реализации этой интенции и в отдельно взятом коммуникативном ходе, в частности, основном для стратегии выпытывания ходе запроса информации. Этот ход также является по своей сути интеракционным и непосредственно обусловлен предислагаемой или имевшей место реакцией респондента.

В составе хода запроса, соответствующего реплике, выделяются основные и вспомогательные коммуникативно-речевые шаги, выражаемые отдельными речевыми действиями. Для получения необходимых сведений говорящий прибегает в первую очередь к средствам запроса информации, которые являются конвенциональными прагматическими образованиями, специально приспособленными для этих целей. Речеактивные средства запроса обеспечивают типовое коммуникативно-речевое поведение в исследуемой ситуации и реализуют интенцию ИИ инициатора общения. Коммуникативно-семантическая группа или поле этих речевых действий распадается на две основные части: чисто информационные вопросы-квезитивы, являющиеся доминантными речевыми актами (РА) в ситуации информационного поиска, и высказывания директивного типа - фацилитивы, выполняющие вспомогательную роль в структуре хода запроса:

"Where did you go and what did you do? Tell me exactly at once. Tell me exactly what happened." (Hemingway)

В процессе общения нередко возникает потребность в категориальном усилении когнитивных возможностей вопроса и его иллюкативного содержания, и по этой причине использование фацилитивов, способных оказывать необходимое воздействие на адресата и стимулировать нужную ответную реакцию, является одним из наиболее действенных приемов оптимизации речевого общения в коммуникативно усложненной ситуации запроса информации. Фацилитивы могут функционировать как самостоятельно, в виде синтаксически независимого РА в ходе запроса (1), так и в составе косвенного вопроса в качестве его вводной части (2):

1. "We would like you to answer certain questions, Mr.Strange". (Christie)

2. "Now I wish you would tell me, Charles, what it was that made you ask me about the picture of your uncle."

(Christie)

Иллокутивной доминантой фацилитивов, представляющих собой повествовательные, вопросительные и повелительные по форме предложения, является побудительность императивного типа. По этой причине они включают в себя как императивы в повелительном наклонении (1), так и транспонированные в реквестивы квеситивы (2) и констативы (3) (в основе используемой терминологии лежит классификация Г.Г.Почепцова). Такие гибридные РА как реквестив-квеситив и реквестив-констатив совмещают в своей структуре минимум две иллокутивные силы - исходную и имплицитную и выступают косвенными способами выражения просьбы как доминантного иллокутивного действия в рассматриваемой ситуации:

1. Реквестивы/инъюнктивы

"Answer up!"

(Williams)

"Go ahead, Tim. Let us know."

(Francis)

Категориальные императивы в повелительном наклонении могут также иметь значения угрозы или совета:

"You better tell me all about it".

(Christie)

2. Реквестивы-квеситивы

"Can I presume to ask you something?"

(Seymour)

3. Реквестивы-констативы (оптативы)

"I must know everything."

(Christie)

"Mr.Vole," said the solicitor. "I am going to ask you a very serious question, and one to which it is vital I should have a truthful answer..."

(Christie)

Некоторые косвенные директивы близки обычным директивам в повелительной форме, т.к. накладывают должностное и обязательство на адресата:

"You must tell me." Ellen said.

(Benchley)

В других распространенных косвенных директивах просьба выражается через номинацию компонентов процесса получения информации:

"If you don't mind, madam, I've a few questions to ask you."

(Christie)

Особой подгруппой в составе группы вспомогательных РА-фацилитивов являются инквизитивы - реквестивы-констативы и реквестивы-оптативы, в которых просьба выражается через экспликацию желания получить информацию, через манифестацию информационной за-

интересованности говорящего, его мотивов и потребностей. Семантическая составляющая побуждения отсутствует в поверхностной структуре этих высказываний и реализуется как их имплицатура. Прямая экспликация интенции ИИ придает этим функциональным ди-рективам эмоционально-оценочный и волитивный характер, сближая их с экспрессивами. РА такого типа в синтаксическом плане включают в себя независимые предложения-высказывания и вводную часть конструкций с косвенными вопросами.

Выбор тех или иных вспомогательных речеактивных средств реализации интенции ИИ зависит от факторов, определяемых ситуацией общения. Характерной для рассматриваемой ситуации является следующая закономерность: чем больше заинтересованность коммуниканта в получении информации, сильнее зависимость от адресата и непреодолимей дистанция между ними, тем в большей степени он эксплицирует в своих высказываниях интенцию ИИ. Одним из наиболее употребительных средств запроса информации при неравенстве статусов коммуникантов оказываются конструкции с косвенным вопросом, содержащие во вводной части инквизитивы.

Языковыми маркерами интенции ИИ являются прежде всего предикаты в составе инквизитивов, связанные с психической деятельностью человека и выражающие ментальное состояние незнания. Предикаты инквизитивов структурно распределяются на монопредикаты (I) и предикатные выражения (2), состоящие из включающего (Pr_1) и включенного (Pr_2) предикатов:

1. "I'm interested," I said. "Very interested." (Fowles)

Pr_1

Pr_2

2. "I want to know more." (Francis)

Монопредикаты семантически представлены двумя типами. В первый входят эпистемические глаголы, среди которых доминируют *wonder* и *know* в отрицательной форме:

1. "I wonder where the cook is." (Pinter)

2. "I don't know what the work is yet." (Harris)

Второй тип монопредиката образован эмотивно-оценочными лексемами *interesting*, *curious*, *curiosity*, *interested*:

1. "It's something I am curious about." (Hailey)

Предикатные выражения, состоящие из включающего и включенного предикатов, по семантике включающего предиката также распределяются по двум типам. Первый тип складывается из глаголов же-

лания want, wish, like, love и т.д. и модальных глаголов should, must, have to, need;

1. "Naturally I wished to know who was so interested in me.
What I would like to know is what you want." (Forsyth)
2. "I'd have to know more". (Francis)

Второй тип сформирован эмотивно-оценочными структурами (be) interested, (be) interesting (curious):

"I'd be interested to know." (Salinger)

Включенный предикат принадлежит к группе эпистемических глаголов и представлен, как правило, глаголом know в форме инфинитива.

Существует связь между структурой психического явления ИИ и семантическими компонентами предикатов инквизитивов. Однако актуализирующие предикаты языковые единицы не эксплицируют в отдельном взятом высказывании все аспекты интереса. Некоторые значения выступают как имплицитные, подразумеваемые, формируемые контекстом общения. Связь между эксплицитными значениями предикатов и структурой интереса проявляется при систематизации всех языковых единиц-маркеров интенции ИИ в виде функционально-семантического поля (ФСП). Общей функцией всех единиц такого поля является побуждение к сообщению информации, а основные семантические признаки квалифицируются как "дезиративность", "волитивность", "игноративность", "эмотивность" и "оценочность". Каждая из выделенных сем эксплицируется с помощью определенных лексических единиц в виде лексико-семантических групп (ЛСТ).

Ядерными элементами ФСП ИИ являются такие лексемы как глаголы желания и волеизъявления want, 'd like и эпистемический глагол know, выступающие в виде единого когнитивного комплекса, а также глагол wonder. Отсюда следует, что эксплицируемые ими семантические признаки "дезиративность", "волитивность" и "игноративность" являются доминантными для всего ФСП. В то же время они выступают как подчиненные внутри ЛСТ эмотивно-оценочных структур. Таким образом, в предикатной структуре каждого РА-инквизитива пять основных сем ИИ выражены в эксплицитной или имплицитной форме и являются доминантными или подчиненными в рамках соответствующих ЛСТ или всего ФСП.

Инквизитивы могут быть рассмотрены в аспекте модусно-диктумного членения, т.к. реализующие их предикаты являются средствами

выражения отношения говорящего к пропозиционально-дескриптивному содержанию высказываний и, следовательно, формируют эксплицитный модус этих высказываний. Предикаты, формирующие эксплицитный модус "не-знание" инквизитивов, относятся к модальным средствам языковой системы. Модальность группы инквизитивов представлена аксиологической, алетической и эпистемической логическими модальностями. Вместе с тем интенционально-иллокутивному содержанию инквизитивов соответствует понятие деонтической (коммуникативно-прагматической) модальности, рассматриваемой в качестве имплицитного контекстом и ситуацией общения значения, которое отталкивается от семантики предикатов.

Несмотря на различие поверхностных семантико-синтаксических структур инквизитивов, их глубинная структура, базирующаяся на одних и тех же модальных значениях и отражающая структуру ИИ, представляет собой единый сигнификативный инвариант. Формализуемый с помощью логических операторов, этот инвариант может иметь следующий вид: I request you to let me know p (I want to know p (p is good)) или в краткой записи: !K(Op(Gp)). Глубинный смысл инквизитивов, кодируемый и декодируемый в процессе когнитивной и речемыслительной деятельности, создает пресуппозиционный контекст речевого общения в ситуации запроса информации.

Проведенный анализ показал, что существуют разноуровневые формы воплощения ИИ в речевом общении, такие как особые диалогические образования, речевые акты и входящие в их состав лексико-семантические и другие маркеры данной интенции, и эти формы выполняют роль инструмента воздействия на партнера по диалогу.

Настоящая работа представляет собой лишь начальный этап изучения одной из граней прагмалингвистической категории интереса в применении к конфликтному типу общения в ситуации запроса информации. В плане дальнейших научных разработок представляется перспективным последующее изучение речеактовых и языковых средств реализации интенции ИИ как инициатора общения, так и респондента не только в основных, но и во вспомогательных коммуникативно-речевых ходах, формирующих структуру диалога в рассматриваемой ситуации. В более отдаленной перспективе актуальным может быть исследование особенностей проявления данной категории в других ситуациях и типах речевого взаимодействия.

Основные положения диссертации нашли отражение в следующих

публикациях автора:

1. О прагматической интерпретации художественного повествовательного текста//Функционально-семантические исследования языковых единиц и вопросы методики преподавания иностранных языков в вузе: Тезисы докладов республиканской конференции 1-2 февраля 1990 /Гродненский гос.ун-т. - Гродно, 1990. - с.73-75.

2. Фреймовый подход к функционированию лингвистических знаков в типовых ситуациях общения//Лингвистический знак как когнитивное и культурогенное образование: Тезисы докладов конференции /Самаркандский гос.ун-т, Ин-т лингвистических исследований. - Самарканд, 1992. - с. 101- 102.

3. Оценочный интерес как фактор эмотивной номинации//Слова - ўтварэнне і намінацыйная дарывацця ў славянскіх мовах: Матэрыялы IV рэспубліканскай навуковай канферэнцыі 15-16 верасня 1992 г./ Гродненскі дзярж. ун-т. - Гродна, 1992. - с.182-184.

4. Категория интереса в речевом общении.-Рук. деп. в Бел НИИНТИ № 10033 от 23.II.92. - 29 с.

5. Когнитивная заинтересованность коммуниканта и средства ее экспликации в диалоге//Беларуская мова сярод еўрапейскіх: Тэзісы дакладаў аспірантаў і студэнтаў/Минский гос.пед.ин-т. иностранных языков. - Минск, 1992. - с.51.

6. О понятии "заинтересованность" в сфере вербальной коммуникации//Философия. Язык. Культура: Материалы научной конференции 18-21 июня 1991 г./ Минский гос.пед.ин-т иностранных языков. - Минск, 1993. - с.9-11.

7. Столкновение интересов коммуникантов в свете теории речевого общения//Функциональный подход в теоретическом и прикладном языкознании: Материалы научной конференции 3-5 февраля 1992 г./ Минский гос.пед.ин-т иностранных языков. - Минск, 1993. - Т.4. - Ч. VIII. - с. 92-94.

И.Сорокина

Падпісана да друку 29.04.94 г.

Фармат $60 \times 84 \frac{1}{16}$ Папера тып №3. Афсетны друк. Ум.друк.
арк. 1,45. Ум. выд.арк. 1,25 арк. Тыраж 100 экз. Заказ 26
Гродзенскі дзяржаўны ўніверсітэт імя Янкі Купалы
230023, г.Гродно, вул. Ажэшкі, 22

Аддрукавана на ратапрынце Гродзенскага дзяржаўнага
ўніверсітэта імя Янкі Купалы, г.Гродна, вул. Ажэшкі, 22