

Е. А. Кучугурная (Минск)

ПОБУЖДЕНИЕ К КОММУНИКАЦИИ  
В РАЗГОВОРНО-БЫТОВОМ ОБЩЕНИИ  
(на материале современного испанского языка)

В статье анализируется побуждение к коммуникации как один из способов регулирования коммуникативной инициативы в разговорном диалоге, выявляются метакоммуникативные высказывания и речевые тактики, используемые при побуждении к коммуникации, выделяются передача и навязывание коммуникативной инициативы как разновидности побуждения к коммуникации, определяются их отличительные особенности.

Тот факт, что собеседники могут целенаправленно воздействовать на ход диалога, достаточно очевиден и интуитивно ощущается большинством говорящих. Одним из способов поддержания диалогического взаимодействия является контроль над распределением **коммуникативной инициативы** в диалоге [2, с. 213]. Понятие коммуникативной инициативы используется в лингвистике для характеристики «дискурсивного взаимодействия личностей и их стратегий в конкретном коммуникативном эпизоде» [3, с. 137] и означает «ведущую роль в коммуникативной деятельности на определенном этапе диалога» [2, с. 213]. «Коммуникативная инициатива выступает как один из показателей лидерства в общении и в то же время всегда связана с проявлением активности. Однако, в отличие от лидерства и активности, она всегда адресно направлена, монотемна и в большинстве случаев имеет явную экспликацию, в основном в вербальной форме» [4, с. 6].

В данной работе мы обратились к исследованию особенностей реализации такого способа регулирования коммуникативной инициативы, как побуждение к коммуникации, в испаноязычном разговорно-бытовом дискурсе.

Как отмечает О. С. Иссерс, в структуре диалогического текста можно обнаружить реплики, имеющие специальное назначение – осуществить воздействие на ход диалога. Это реплики **метакоммуникативного характера**, несущие сообщение или высказывание о самом высказывании. В одном случае они сигнализируют партнеру о передаче инициативы, в другом – побуждают собеседника к определенному смысловому наполнению ответной реплики [2, с. 211].

Как показал проведенный анализ, к числу наиболее распространенных языковых средств, используемых для вербализации метакоммуникативных высказываний, побуждающих к коммуникации, относятся:

- глаголы речи *decir, hablar, contar, contestar, responder, explicar, comentar, desembuchar, contestar* и т.п. в утвердительной форме повелительного наклонения либо в будущем времени со значением повелительного наклонения: *dime, dígame, cuéntame, cuénteme, desembucha(-e), contesta(-e); (ahora) me dirá(-s), me contará(-s)* и т.п.: **Cuéntame algo tú. Quiero oír tu voz. Oírte por última vez, hija – ¿Qué quieres que te cuente? – No sé, cualquier cosa... Díme para qué me habías llamado** (F. Marías. Invasor); – **Ahora me contarás, espero. ¡Anda, mi viejo! Desembucha tu historia. Te escucho. – Como te decía, todo empezó en el Pont Neuf** (J. Palacios. Del Mapocho al Sena);

- конструкции *querer + глагол речи decir, hablar, contar (quiero que me diga(-s) (cuenta(-s)); quería que me hablara(-s) (contara(-s))* и т.п.): *Nunca me has hablado de tu familia, Joan, quiero que me cuentes un poco de historia, quiero saber más de ti. – Claro que sí* (N. L. Ferran. Puerto);

- вопросительные высказывания, содержащие глаголы речи *decir, hablar, contar* и т.п.: *No te pasa nada malo, – me atrevo a decirle al acercarme a él. – ¿Por qué no me cuentas qué has hecho esta semana?* (A. Casanovas. Sin miedo a nada);

- междометия *adelante, venga, vamos, a ver* и т.п.: **Venga, dime qué te pasa** (S. Vallejo. Calle Berlín);

- глагол *escuchar*, указывающий на готовность выслушать собеседника (*te escucho, estoy dispuesto(-a) escucharte(le)* и т.п.): **Adelante, te escucho** (J. Palacios. Del Mapocho al Sena); *Es que yo no he matado a nadie. – Pues cuéntame cómo sucedió. Estoy dispuesto a escucharte* (D. Villar. La playa de los ahogados).

Из приведенных примеров видно, что в ряде случаев при побуждении к коммуникативной инициативе используются комбинации либо повторы вышеназванных единиц: **Ahora me contarás, espero. ¡Anda, mi viejo! Desembucha tu historia. Te escucho** (J. Palacios. Del Mapocho al Sena).

Интересно обратить внимание на тот факт, что, помимо побуждения к коммуникации «в чистом виде», в ряде случаев при помощи рассматриваемых метакоммуникативных высказываний осуществляется также контроль над соблюдением одного из ведущих принципов коммуникации, а именно принципа кооперации Г. П. Грайса. Напомним, что данный принцип реализуется в общении в виде ряда конкретных постулатов, подразделяемых на четыре категории: количества, качества, отношения и способа [1]. Ср.: (1) *Tú, háblame. Deja de darme comida y dime algo* (C. Giménez Zamora. El hombre antes, durante y después); (2) *Ya. Pero ¿cómo? Cuéntame detalles. ¿Dónde fue, por ejemplo?* (F. Marías. Invasor); (3) *Solo hay dos opciones, o estás completamente loco, o el que está perdiendo la cabeza soy yo. Así que, por favor, dime la verdad. ¿Quién eres?* (Serie “Estoy vivo”), (4) **No quiero que me cuentes el libro, Hernández. Quiero que me digas qué te pasó** (M. L. Puga. Nueve madrugadas y media), (5) *Lo que ya ha pasado no puede*

*volver a suceder. <...> nada se repite, Zacarías, nada se repite porque todo lo que nace, muere.* – **Háblame más claro** (Т. Val. El secreto del agua). Пример 1 демонстрирует случай «чистого» побуждения к коммуникации, когда для говорящего важен прежде всего сам процесс общения. В следующих же примерах (2–5) акцент делается не только и не столько на самой коммуникации как таковой, а на содержании высказывания, его качественных либо количественных характеристиках. В примере 2 осуществляется контроль над соблюдением максимы количества: с точки зрения говорящего, его собеседник сообщил ему недостаточную информацию, и он просит его рассказать более подробно (*cuéntame detalles*). При помощи метавысказывания *dime la verdad* (пример 3) осуществляется мониторинг качественных характеристик коммуникации (максима качества), а именно реализуется призыв собеседника к сообщению достоверной информации. В примере 4 выделенные метавысказывания направлены на регулирование темы разговора (максима отношения). Метавысказывание *háblame más claro* (пример 5) ориентировано на манеру, или способ изложения информации (максима способа).

Помимо использования специальных метакоммуникативных единиц, побуждающих собеседника к коммуникации, говорящий может прибегать к ряду дополнительных способов и средств. Так, в частности в разговорно-бытовой коммуникации широко используются следующие речевые тактики.

1. Указание на то, что говорящий сам все знает («Я и так все знаю», «От меня ничего нельзя скрыть»): *¿Y esa cara? – Nada. Cosas mías. – Oye, a mí cuéntamelo todo, ¿eh? Todo, porque sabes que no se me escapa nada* (Serie “El Continental”).

2. Указание на необходимость говорящего в том, чтобы собеседник ему сообщил нечто («Мне необходимо знать это»): *Susana, contesta. Sé que me oyes. Contesta, por favor. Susana, por favor necesito hablar contigo* (Serie “Estoy vivo”).

3. Ссылка на дружеские или родственные отношения («Мы же друзья», «Я твой друг/отец» и т.п.): *Vamos, Lazaar, habla, soy tu amigo. Di lo que sea* (L. Leante. Mira si yo te querré); *Soy tu madre, a mí puedes decírmelo* (F. De las Heras. La azotea de las malvas); *¡Un plan secreto! – Pues deberías contármelo ahora que somos amigos* (J. Carazo. Dos viejos lagartos).

4. Обещание сохранить сказанное в тайне от других («Я никому не скажу»): *¿Qué es? Vamos, cuéntamelo... no se lo diré a nadie...* (M. Rivera de la Cruz. En tiempo de prodigios).

5. Указание на преимущества, выгоду собеседника от сказанного («Если скажешь, будет лучше»): *Cuéntame. No te preocupes. Sea lo que sea, encontraremos la solución, y tú seguirás vivo. Eso seguro. De eso me encargo yo* (J. Rupérez. El precio de una sombra).

6. Указание на отрицательные последствия для собеседника в случае его молчания («Если не скажешь, будет хуже»): *Cuéntame qué diablos está pasando, Dupont, o echo abajo esa puerta ahora mismo* (A. Casanovas. Donde empieza todo).

Интересно, что в ряде случаев тактики 5 и 6 комбинируются с целью усиления контраста отрицательных и положительных последствий: *No puedo*

*decirle... si yo se lo contara quizá perdería mi puesto en la oficina. Podría incluso volver a prisión. – No tienes opción, Basilio. Si no me lo cuentas te mando al cuartelillo, en cambio, si me lo dices, te aseguro que seré discreto* (J. Tristante. El valle de las sombras).

При распределении коммуникативной инициативы в диалоге важна позиция не только ведущего коммуниканта, но и ведомого, а именно его желание либо нежелание взять коммуникативную инициативу и продолжить диалог уже в роли ведущего. В связи с этим выделяются два способа побуждения к коммуникации: **передача** и **навязывание** коммуникативной инициативы [2]. В первом случае ведущий коммуникант сам претендует на статус ведомого и передает инициативу слушающему. При этом переход инициативы от говорящего к слушающему осуществляется не вопреки намерению партнера и усилиям первого коммуниканта. Во втором же случае намерение партнера взять инициативу не учитывается. Ведомый коммуникант не желает брать инициативу, всячески от нее отказывается: *No me hagas perder el tiempo, muchacho. Me has parado para contarme algo importante de la señora Bartra. Adelante, te escucho. – No sé si es importante. – A ver, de qué se trata. Venga* (J. Marsé. Rabos de lagartija). Как видно из приведенного примера, коммуникант 1 побуждает коммуниканта 2 сообщить ему некоторую информацию (*Adelante, te escucho*), коммуникант 2 уклоняется, ссылаясь на то, что данная информация не является важной (*No sé si es importante*), однако коммуникант 1 продолжает настаивать на своем (*A ver, de qué se trata. Venga*).

Основные различия между передачей и навязыванием коммуникативной инициативы сводятся к следующим:

1. Тип диалогического единства. В отличие от передачи, навязывание реализуется в рамках сложного (состоящего более чем из двух реплик) диалогического единства. При этом каждая последующая реплика ведущего коммуниканта, как правило, является более «сильной» (используются дополнительные способы и средства): *¿Por qué no me cuenta usted la verdad? – Porque aún no está preparado. – ¿Que no estoy preparado? Exijo una respuesta. Y la quiero ya* (Serie “Estoy vivo”); *Ana, me molesta mucho que no me contestes. Si te hago una pregunta, contéstame o tendré que ponerme dura contigo, y ya sabes lo que significa. (Gritando) Habla. (Ana no puede. Lo intenta pero no puede.) ¿Que hables te he dicho! ¿No querrás disgustarme?* (L. Crespillo López. Lasanas Pi 3,1415926535...).

2. Лексические средства. При передаче могут использоваться слова с позитивной оценочной семантикой типа *cariño, mi amor, cielo* и т.п., при навязывании же возможно употребление грубой, негативно оценочной лексики, ср.: *Mi cielo, cuéntame. ¿Qué has hecho hoy?* (A. Miralles. El último dragón del Mediterráneo); *Así que, por favor, dime la verdad. ¿Quién eres? – Soy Manuel Márquez, ya lo sabes. – ¿Que me digas la verdad de una puta vez, joder!* (Serie “Estoy vivo”).

3. Иллокутивные характеристики. При передаче используются преимущественно просьбы и «мягкие» побуждения, а при навязывании – требования, часто весьма категоричные и не допускающие возражений, ср.:

*Por el amor de Dios, Tomás. Dime dónde está tu hermana* (C. Ruiz Zafón. La sombra del viento); *Exijo una respuesta. Y la quiero ya* (Serie “Estoy vivo”).

4. Невербальные средства коммуникации (прежде всего фонационные). Передача обычно осуществляется тихим, спокойным, ровным тоном, навязывание же может сопровождаться повышением тона голоса, ср.: *Tenemos que hablar, niña – dijo en voz baja sentándose a mi lado. – Vamos a ver: ¿tú estás dispuesta a montar un taller?* (M. Dueñas. El tiempo entre costuras); *Ana, me molesta mucho que no me contestes. Si te hago una pregunta, contéstame o tendré que ponerme dura contigo, y ya sabes lo que significa. (Gritando) Habla* (L. Crespillo López. Lasanas Pi 3,1415926535...).

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить основные метакоммуникативные показатели побуждения к коммуникации в разговорно-бытовом общении, установить взаимосвязь между контролем над распределением коммуникативной инициативы в диалоге и соблюдением правил принципа кооперации, выделить основные речевые тактики, используемые при побуждении к коммуникации, а также определить особенности таких разновидностей побуждения к коммуникативной инициативе, как передача и навязывание.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Грайс, Г. П.* Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике : сб. ст., переводы / под общ. ред. Е. В. Падучевой. – М., 1985. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.
2. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Омск : Изд-во Омск. гос. ун-та, 1999. – 284 с.
3. *Макаров, М. Л.* Основы теории дискурса / М. Л. Макаров. – М. : Гнозис, 2003. – 280 с.
4. *Черничкина, О. В.* Коммуникативная инициатива в межличностном общении (на материале супружеского дискурса) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / О. В. Черничкина ; Волгогр. гос. соц.-пед. ун-т. – Волгоград, 2013. – 12 с.