

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.