

Мовленнєвий акт деклінатива як засіб регулювання та обмеження комунікативної інтенції*Роботу виконано на кафедрі англійської філології
ВДУ ім. Лесі Українки*

У статті розглядаються мовленнєві акти відмови (деклінативи) як фактори регулювання та обмеження комунікативної інтенції мовця. Охарактеризовано прагматичні типи висловлювань з подвійною іллокутивною силою, що слугують засобами регулювання комунікативної інтенції. В статті також висвітлюються особливості акту відмови як такого, що спричинює конфлікт інтенцій мовця та слухача.

Ключові слова: мовленнєві акти, деклінатив, подвійна іллокутивна сила, конфлікт інтенцій.

Horbach S. S. The Communicative Act of Decline as Factors of Regulation and Constrain of Communicative Intention. The article deals with communicative acts of decline as factors of regulation and constrain of communicative intention. The description is given to the main peculiarities of those communicative acts that possess double illocutionary force thus causing the conflict of intentions between both speakers.

Key words: communicative acts, decline words, double illocutionary force, conflict of intentions.

Питання про місце деклінатива в системі мовленнєвих актів (МА) з точки зору його впливу на комунікативну інтенцію мовця/слухача є неоднозначним (термін згідно з Т. Н. Пудровською). У відомих таксономіях МА – класифікаціях, запропонованих Дж. Серлем [11], К. Бахом та М. Харнишем [13], З. Лендлером [18], М. Кулдхардом [14], відмова не була віднесена ні до одного з виділених типологічних класів. Дж. Остін [9], класифікуючи перформативні дієслова, відносить англійські дієслова “*refuse*” і “*decline*” до класу комісивів. Т. Ханші [15] відзначає, що згідно з класифікацією Дж. Серля, відмова (*refusal*) належить до класу директивів, а згідно з класифікацією мовленнєвих актів (МА) К. Баха і М. Харниша [13], відмову можна віднести до підкласу прохитів у межах класу директивів. На нашу думку, така типологізація МА відмови не є вичерпною, оскільки вона не відображає залежність характеру МА відмови як вторинної частини комунікативної пари. О. Г. Почепцов відносить МА відмови до ретроспективних, або анафоричних, мовленнєвих актів, тобто до тих актів, котрі обов’язково мають на увазі реалізацію як мінімум одного мовленнєвого акту в минулому. Саме відсутність автономності і свободи дистрибуції, прив’язаність відмови до репліки-стимулу обумовлює складність визначення місця відмови в системі МА, наприклад:

Jenna pushed the paper aside and took Molly’s hands. “Molly, a hospital, like a person, can lose its reputation because of a scandal... Please, for your sake, for the sake of hospital, call off Fran Simmons and forget about finding Annamarie Scalli”.

Molly shook her head. “No, I can’t do this” (F. Walker).

У цьому прикладі відмова продукується мовцем як реакція на прохання адресата, при цьому мовець відмовляється зробити ті кроки, про які просить його адресат. Інакше кажучи, як реакція на прохання МА відмови виражає небажання мовця взяти на себе обов’язок здійснити певні дії, бажані для адресата.

Дж. Серль як основу для виділення класів іллокутивних актів використовує такі ознаки:

- 1) іллокутивна мета: головна мета мовця під час вимовлення висловлювання;
- 2) співвідношення між висловлюванням і об’єктивною реальністю: або мовець промовляє висловлювання з метою відобразити існуючий стан речей [11, 173].

Отже, денотативним змістом комунікативних пар “пропозиція” (запрошення) – відмова і “прохання” – відмова є дія, ініційована першим комунікантом і відхилена (заперечена) другим. Щоб адекватно прореагувати на першу частину комунікативної пари, мовцю потрібно або відповісти згодою (і тим самим взяти на себе зобов’язання здійснити ініційовану дію) або ж відмовити (і тим самим ухилитися від такого зобов’язання), обмежуючи комунікативну інтенцію партнера з комунікації. Відмова є, таким чином, НЕ-зобов’язання здійснювати дію чи зобов’язання НЕ здійснювати її.

За аналогією з А. Вежбицькою [4], котра охарактеризувала заборону як заперечний наказ, ми вважаємо можливим охарактеризувати відмову як негативне зобов'язання-зобов'язання зі знаком мінус. Але категорія пропозиційного змісту не змінюється залежно від позитивної чи негативної ілюкутивної мети мовця (дійсно, пропозиційний зміст, наприклад, пропозиція і відмова, котра за нею слідує, однакові). Відмову можна вважати зобов'язанням, рішенням мовця не здійснювати певної дії в майбутньому. На основі цього висновку буде логічним віднести відмову, яка є реакцією на прохання чи пропозицію, до класу комісивів. У цьому випадку ми поділяємо позицію Дж. Остіна [9] і Дж. Серля, котрі відносять до комісивів усі мовленнєві акти, які зобов'язують мовця до певних дій у майбутньому.

Відносячи відмову до того чи іншого класу МА, необхідно враховувати його “шифтерні” властивості, тобто двоякість, властивість до зміни ілюкутивної цілі залежно від типу попереднього стимулу. Згідно з Т. Н. Пудровською, відмова як реакція на директив – прохання чи запрошення – характеризується комісивною ілюкутивною ціллю; відмова ж як реакція на комісив – пропонування послуги – характеризується директивною ілюкутивною ціллю, тобто спостерігається зворотна залежність: стимул-директив обумовлює комісивний характер ілюкутивної мети відмови, стимул-комісив – директивний [10].

Аналізуючи фактичний матеріал, ми зробили висновок, що мовленнєві акти відмови можна розглядати як факт заперечення чи незгоди, що в обох випадках характеризується подвійною ілюкутивною силою.

Реакцією на запрошення, прохання чи пропозицію послуги може бути або прийняття (*acceptance*), або відмова (*decline*). Специфіка стимулів у межах діалогічної єдності є такою, що вони не встановлюють строгих параметрів для реакції (на відміну від наказу чи заборони), проте залишають за адресатом право вибору тієї реакції, котра найбільш бажана для нього. Відповідно пресупозиційна установка мовця – ініціатора прохання, пропозиції – щодо адресата така: “Ти не зобов'язаний цього робити”. Навіть якщо один із комунікантів має більш високий соціальний статус, є старшим за віком і т. д., проте рольовий фактор (соціальний, віковий чи інший) у цьому випадку не релевантний, тому що доки діє передумова “ти не зобов'язаний цього робити”, прохання залишається проханням (а не трансформується в наказ, наприклад), а пропозиція послуги залишається пропозицією. Тому важливою особливістю ДЄ “прохання-відмова”, “запрошення-відмова” і т. д. є те, що за адресатом визнається право на відмову, що впливає зі специфіки цих стимулів.

Однак реалізація права комуніканта на відмову пов'язана з певними труднощами, оскільки, відмовляючи, мовець вступає в конфронтацію із співбесідником, тому що його намір чи бажання суперечать бажанням власним. ДЄ “прохання – відмова” характеризується своєрідним “зіткненням інтересів” або, інакше кажучи, “зіткненням інтенцій”: Наприклад:

“There is something I want to say – about you and me – the way I feel about you...”

“Please, don't say anything, Clee,” she interrupted.. “I don't want you, either of us to say anything now that we might regret – that we might change our minds later...”

“But I am sure...I can prove that I am right...”

“I don't think you are”, she merely glanced away.

“I am a fool idiot for trusting you”... He passed as quickly as possible.

(В. Bradford, p. 140. Remember).

Приклад ілюструє “зіткнення інтересів”, що призвело до конфлікту інтенцій обох комунікантів. Слухач, не бажаючи піти назустріч мовцю, перебиває його, аргументуючи відмову неможливістю в подальших зустрічах, не лишаючи йому ніяких шансів: *merely glanced away*. Відсутність можливості реалізувати свою комунікативну інтенцію (запросити партнера з комунікації до співпраці) мовець демонструє самоусунення від розмови: *he passes as quickly as possible*.

Згідно з принципом глобальної прагматичної когерентності Т. А. ван Дейка [15], спілкування розвивається або за моделлю співпраці, або за моделлю конфлікту. На основі цього принципу Д. Г. Богушевич [2] виділяє категорію прийняття (консентності), котра характеризує комунікативний епізод з точки зору прагматичної когерентності. Ця категорія реалізується в двох категоріальних формах: а) форма згоди; б) форма незгоди, при котрій хто-небудь з учасників не згоден з якимось

аспектом епізоду чи виходить зі спілкування, чи намагається змінити структуру епізоду. Незгода є формою логіко-граматичної категорії заперечення (О. С. Кубрякова). Категорія заперечення за допомогою мовних одиниць актуалізує негативні зв'язки між поняттями, характеризується багатоаспектністю і поліфункціональністю [12]. Заперечення та ствердження утворюють опозицію. Опозиційні відносини виникають між висловлюваннями в тому випадку, якщо є різниця в інтерпретації комунікантами денотативної ситуації. Опозиційні відносини в діалозі актуалізуються опозитивними реакціями [5; 6].

У прагматичному аспекті опозитивна реакція виражає: а) інтенцію мовця, відмінну від інтенції реципієнта (відмова як реакція на пропозицію); б) точку зору мовця, відмінна від точки зору реципієнта (незгода як реакція на оцінку/комплімент/докір, заперечення як реакція на ствердження) [10].

А. Вежбицька [4] описує незгоду та заперечення за допомогою семантичної метамови. “Незгода: Я не погоджуюся з тобою = Бажаючи зробити так, щоб ти знав, чи думаю я так, як і ти, я говорю: я думаю, що ти не правий” [4: 272]. Наприклад:

“Oh, Dear. Could she understand you? Her English is so terrible.

“On the contrary. Her English is wonderful. It got me through the night” (Combray).

“Заперечення: Я заперечую це = бажаючи зробити так, щоб ти знав, правильно це чи ні, я говорю: це неправильно” (4: 273). Наприклад:

(Zoya): You never come to visit unless something is wrong.

Nickolas: That’s a charming thing to say, Zoya. And besides it’s not true (Body of Lies).

У таксономії Дж. Серля незгода і заперечення належать до класу репрезентативів. Члени класу репрезентативів фіксують відповідальність мовця за повідомлення про певний стан речей, за істинність стверджуваного судження [19].

Другі частини ДЄ не рівнозначні за ступенем бажаності чи переваги з точки зору ініціатора стимулу – головного мовленнєвого ходу: зокрема у межах конверсаційного аналізу виділяються бажані (*preferred*) і небажані (*dispreferred*) ходи-відповіді [17]. Бажані мовленнєві ходи (прийняття запрошення, згода з оцінкою і т. д.) немарковані, вони характеризуються простою структурною організацією. В той час коли відмова, заперечення, незгода є небажаними мовленнєвими ходами – маркованими елементами комунікативного дискурсу. Вони характеризуються ускладненою структурою, які включають маркери мітигації небажаного впливу мовленнєвого ходу-відповіді, заперечні граматичні конструкції; лексику, що містить сему заперечення та ін. С. Левінсон [17] так систематизує характерні маркери-мітигації небажаного мовленнєвого ходу: затримка мовленнєвого ходу (паузація); передмова (*preface*), ввідна частина (вигуки *Uh, Well*), так би мовити “символічна згода” (*token agreement*), яка передують незгоді, вибачення, вираження вдячності, вагання чи невпевненість; обґрунтування причини, яка продукує небажаний мовленнєвий хід; деклінативний компонент, зазвичай мітигований чи пом’якшений.

Отже, з однієї сторони, ми спостерігаємо сприятливі умови для здійснення успішної інтеракції комунікантів, коли “умови” для обмеження інтенції є мінімальними, з іншої – за наявності деклінативних компонентів (*to decline, to refuse, to reject, to disagree*), заперечних конструкцій (*don’t tell, I don’t like to hear, I can’t do it*), що характеризують незгоду, ці умови є максимально сприятливими для блокування та обмеження комунікативної інтенції співрозмовника.

Розглянемо два приклади запрошення та реакцію на нього: в першому випадку запрошення приймається, в другому – відхиляється.

A) *“Let’s lunch one day next week, shall we?”*

“I’d like to.” (I. Jonansen, 292).

B) *Bernard: Listen, you two, why don’t we go somewhere else soon?*

Liz: Bernie, I don’t want you to misunderstand (передмова) but I don’t think we should go to lake Tahoe with you (мітигований деклінативний компонент). This is also wonderful (вираження вдячності)... but I can’t do these things with Jane. And if I let you do them for us, what are we going to do afterwards (пояснення причини).

У ДЄ “запрошення – прийняття” (A) друга репліка є бажаним та очікуваним мовленнєвим ходом і, відповідно, немаркованим елементом, структура котрого проста і містить лише конвенційну згоду.

В діалогічному фрагменті “запрошення – відмова” (В) другий член є небажаним мовленнєвим ходом-відповіддю. Відповідно він маркований різними мітигаторами. Залежно від того, яка кількість мітигаторів, інтенсивність обмеження комунікативної інтенції буде варіювати: чим категоричніше виражена відмова, тим шансів на продовження успішної інтеракції менше. У цьому разі ми маємо право говорити про властивість подвійної іллокутивної сили, наприклад, відмови. Коли відмова ґрунтується на запереченні та незгоді з мовцем, що виражається одночасно, можливості у реципієнта піти на компроміс зменшується.

Отже, відмова, незгода, заперечення є відповідями на стимул, зустрічну інтенцію: спонукання, оцінку, ствердження. Їх об'єднує те, що всі вони є компонентами конфліктного дискурсу [6; 11; 18], оскільки пов'язані зі стимулом контрадикторним зв'язком і виражають інтенцію чи точку зору мовця, яка відрізняється від інтенції реципієнта. Відмова, незгода чи заперечення є небажаними реакціями на стимул і, відповідно, в дискурсі вони, як правило, марковані стратегіями-мітигаторами – “пом'якшенням” іллокутивної сили мовця. Якщо такі стратегії відсутні, то виникає конфлікт інтенцій.

Література

1. Бахтин М. М. Человек в мире слова: Избранное.– М.: Рос. открытый ун-т, 1995.– 139 с.
2. Богушевич Д. Г. Опыт классификации эпизодов вербального общения // Языковое общение: процессы и единицы.– Калинин: Изд-во КГУ, 1988.– С. 13–22.
3. Дейк ван Т. А., Кинч В. Стратегии понимания святого текста: Пер. с англ. / Новое в зарубежной лингвистике.– М.: Прогресс, 1988.– Вып. 23: Когнитивные аспекты языка.– С. 153–211.
4. Вежбицка А. Речевые акты: Пер. с англ. // Новое в зарубежной лингвистике.– М.: Прогресс, 1985.– Вып. 16: Лингвистическая прагматика.– С. 251–276.
5. Леонтьев А. А. Язык, речь, речевая деятельность.– М.: Просвещение, 1969.– 214 с.
6. Малимонова Н. В. Семантические типы оппозитивных отношений и оппозитивная реакция // Вісн. ХДУ.– Х.: Константа, 1995.– Вып. 384.– С. 90–93.
7. Почепцов Г. Г. Слушатель и его роль в актах речевого общения // Языковое общение: единицы и регулятивы.– Калинин: Изд-во Калинин. ун-та, 1987.– С. 26–38.
8. Почепцов О. Г. Речевой акт и организация дискурса // Вест. ун-та: Человек и речевая деятельность.– Х.: Вища шк., 1989.– № 339.– С. 47–51.
9. Остин Дж. Слово как действие: Пер. с англ. // Новое в зарубежной лингвистике.– М.: Прогресс, 1986.– Вып. 17.– С. 22–131.
10. Прокофьева Н. В. Реакция несогласия в диалоге // Вісн.– Х.: Константа, 1995.– Вып. 384.– С. 133–136.
11. Пудровская Т. Н. Речевой акт “деклінатив” в английском языке: социопсихологические аспекты // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Карабіна.– Х.: Константа, 1999.– № 461.– С. 228–232.
12. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов: Пер. с англ. // Новое в зарубежной лингвистике.– М.: Прогресс, 1986.– Вып. 17.– С. 170–194.
13. Швачко С. А. Специфіка реалізації категорії заперечення // Філол. науки.– Суми, 1998.– С. 138–140.
14. Bach K., Harnish M. Linguistic communication and speech acts.– Cambridge: MA:MIT Press, 1979.– 327 p.
15. Dijk T. A. Studies in the Pragmatics of Discourse.– NY: Mouton, 1981.– 331 p.
16. Hayashi T. Politeness in conflict management // Journal of Pragmatics.– 1996.– Vol. 25.– P. 227–255.
17. Levinson S. Pragmatics.– Cambridge University Press, 1984.– 420 p.
18. Olekans M. Conflict at work: Defining and resolving organizational conflicts // Australian Psychologist.– 1997.–Vol. 32.– № 1.– P. 56–61.
19. Searle J. R. The classification of illocutionary acts // Language in Society.– 1979.– Vol. 8 p.– P. 137–151.

Джерела ілюстративного матеріалу

20. Bradford B. Remember.– NY: Ballantine books, 1994.– 396 p.
21. Grisham J. The Firm. Island Books.– NY, 1991.– 500 p.
22. Walker F. French Relationis.– Edinbourg: Coronet Books, 1994.– 794 p.

Статтю подано до редколегії
10.02.2007 р.