

УДК 811.111[36+42]

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПИТАНЬ-ПЕРЕПИТІВ В АНГЛОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ: СТРАТЕГІЇ Й ТАКТИКИ

Стрельченко Н. С.

Київський національний лінгвістичний університет

У статті досліджуються типи комунікативних стратегій, що реалізуються питаннями-перепитами в діалогічному дискурсі: інформаційно-когнітивна стратегія, стратегії впливу на співрозмовника (директивна та аргументативна), оцінна й метакомунікативна стратегії та відповідні тактики.

Ключові слова: питання-перепит, інформаційно-когнітивна / директивна / аргументативна / оцінна / метакомунікативна стратегії, тактика.

Стрельченко Н. С. Функционирование вопросов-переспросов в англоязычном диалогическом дискурсе: стратегии и тактики. В статье исследуются типы коммуникативных стратегий, которые реализуются вопросами-переспросами в диалогическом дискурсе: информационно-когнитивная стратегия, стратегии влияния на собеседника (директивная и аргументативная), оценочная и метакоммуникативная стратегии и соответствующие тактики.

Ключевые слова: вопрос-переспрос, информационно-когнитивная / директивная / аргументативная / оценочная / метакоммуникативная стратегии, тактика.

Strelchenko N. S. Echo questions functioning in English conversational discourse: strategies and tactics. The article aims at investigating functional peculiarities of echo questions and developing a typology of the corresponding strategies and tactics. To this end, cognitive, contextual and discourse analyses are employed drawing on the data from English fiction and films of the 20th and 21st centuries. The novelty of the study lies in viewing echo questions both as a means of building a mental model of the communicative context and an object of its influence when realizing the speaker's communicative intention. Based on the correlation between the components of the communicative act (as suggested by R. Jakobson) and the functions performed by echo questions, the article singles out four types of strategies. The information-cognitive strategy is employed to construct a mental context model on the basis of the interlocutor's utterance and background knowledge. Strategies influencing the addressee of the echo question involve the directive strategy (eliciting desired behaviour or communicative action from the interlocutor) and the argumentative strategy (changing the interlocutor's point of view). The evaluative strategy makes it possible for the speaker to express his/her attitudes and emotions while the metacommunicative strategy concerns the ways the conversation unfolds (in terms of the communicative contact, turn-taking, topic negotiation and change, social status, time and the actual words and formulations used). The results presented in the paper may be used in future research detailing the interrelation between echo questions and specific nonverbal means strategically employed in conversational discourse.

Key words: echo question, information-cognitive / directive / argumentative / evaluative / metacommunicative strategies, tactic.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процеси розуміння та породження мовлення в діалогічному дискурсі відбуваються через звернення до ментальних моделей контексту [13, 99] та мають стратегічний характер [14, 78].

Стратегія визначається І. В. Труфановою як «сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на вирішення комунікативного завдання мовця (досягнення комунікативної мети [3, 54]), а тактика як одна чи декілька мовленнєвих дій, що сприяють реалізації певної стратегії» [8, 58].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Частота вживання питань-перепитів у діалогічному дискурсі [12, 199], а також їх використання для побудови / оновлення ментальних моделей контексту спілкування [7] **актуалізують** дослідження функціонального аспекту питань-перепитів.

Метою статті є визначення типів стратегій і тактик, що реалізуються питаннями-перепитами в англomовному діалогічному дискурсі, а також їх детальний аналіз. Поставлена мета передбачає вирішення таких **завдань:** 1) з'ясувати взаємозв'язок ментальної моделі контексту та стратегій і тактик, що реалізуються питаннями-перепитами; 2) розробити типологію стратегій і тактик на основі когнітивно-комунікативних критеріїв; 3) охарактеризувати дискурсивні особливості виокремлених стратегій і тактик.

Виклад основного матеріалу дослідження. При співвіднесенні комунікативної мети, що реалізується питаннями-перепитами, з компонентами комунікативного акту за Р. Якобсоном (*адресантом, повідомленням, адресатом, контекстом, кодом та контактом* – «фізичним каналом та психологічним зв'язком між адресантом і адресатом» [15, 66]) можна виділити чотири типи комунікативних стратегій: інформаційно-когнітивну, стратегії впливу на

співрозмовника (директивну та аргументативну), оцінку та метакомунікативну.

Загальною метою інформаційно-когнітивної стратегії є побудова моделі контексту мовцем / співрозмовником через запит інформації / надання відповіді. При цьому питання-перепити слугують для уточнення елементів моделі контексту (чи моделі ситуації як її компоненту), які впливають на подальшу поведінку комунікантів, або для подолання нерозуміння / збільшення когерентності дискурсу через запит пояснення.

Інформаційно-когнітивна стратегія реалізується за допомогою тактик запиту уточнення, запиту повторення / пояснення, запиту підтвердження, перевірки припущення, перевірки умовиводу / підсумовування, надання відповіді, виправлення співрозмовника й надання відповіді, надання пояснення, надання інформації (на питання, адресоване до іншого мовця), уникнення детальної відповіді, запиту інструкції / дозволу / зобов'язання.

Тактика запиту уточнення використовується для побудови моделі контексту через з'ясування додаткових деталей висловлення співрозмовника (референції, часу, місця дії, ставлення співрозмовника тощо) або риторичних відношень (наприклад, причини, умови, поступки) між реплікою-стимулом і попередньо наданою інформацією. Запит уточнення може здійснюватися на основі загальних знань мовця про певні факти (1) або звернення до фрейму / скрипта / сценарію, що активується в ситуації спілкування.

(1) Lewis: *No more details come to mind yet, sir? We could do with a better description of the attacker.* Matthew Copley-Barnes: *Well, with the rain and the dark. I had an impression of wild eyes. Made me think of the young Wittgenstein, if that means anything to you.* Morse: *Before or after his Norwegian period, sir?* Matthew Copley-Barnes smiles [25].

Питання-перепит інспектора Морса слугує для уточнення періоду творчості Вітгенштейна, про який йдеться, і в той же час демонструє компетентність та освіченість інспектора в розмові з головою Оксфордського коледжу, який натякає на свою вищість.

Тактика надання відповіді реалізується як реакція на питання співрозмовника й може слугувати засобом зменшення категоричності або мовленнєвої маніпуляції:

(2) Bobby: *Look here. I know nothing about you at all. Tell me. Tell me everything. Tell me who you are.* Moira: *You mean you don't know? I'm Moira Nicholson. Dr Nicholson's my husband. He's going to murder me.* Bobby: *I don't understand. Why should your husband want to murder you?* [28].

Питання-перепит Мойри використовується для впливу на модель контексту Боббі та його подальшу поведінку через надання неправдивої інформації (щодо намірів чоловіка вбити її).

Відповідно до об'єкта впливу (поведінки або знань / переконань [5, 26]) стратегії впливу на співрозмовника включають директивну та аргументативну. Метою директивної стратегії є спонукання співрозмовника виконати бажану дію або поводитися певним чином. Керуючись поточною моделлю контексту (зокрема, співвідношенням статусу, цілей,

знань / переконань комунікантів), мовець обирає відповідні тактики реалізації директивної стратегії: тактику наказу, заклику, інструкції, рекомендації / поради, прохання. Тактика наказу передбачає несиметричність статусу комунікантів:

(3) Poirot: *Oh! A thousand pardons, Monsieur.* Benedict Farley: *What? Poirot: I have committed a folly, uh? The letter I handed to you just now, it was a letter from my landlord. This is your letter.* Benedict Farley: *Why the devil can't you watch what you're doing?* Poirot: *Ah. Au revoir, Monsieur* [23].

У ситуації спілкування з приватним детективом власник фабрики Бенедикт Фарлі реагує на помилку Пуаро підкреслено грубо й демонструє своє роздратування, керуючись уявленням про свою вищість та відсутність перспектив поведінкової кооперації (через відмову Пуаро виконати його завдання).

Аргументація як «вплив на свідомість» пов'язана зі «зміною пропозиційних установок знань і переконань сторін, які сперечаються» [2, 149–150]. Метою аргументативної стратегії є зміна переконань співрозмовника (як елемента моделі контексту) через обстоювання власної позиції або спростування його поглядів, що здійснюється за допомогою тактик апеляції до різних інстанцій (до реальності, до факту, до авторитету, до аудиторії; до логосу, етосу, пафосу тощо [1, 311–346; 4, 43–49]). Зміна переконань співрозмовника, які впливатимуть на його подальші дії, може відбуватися, наприклад, через застосування тактики апеляції до вигоди, яка полягає в уникненні негативних наслідків (4) або отриманні позитивних результатів.

(4) Inspector Sullivan: *Do you realize I could arrest you on the spot?* Father Brown: *What? And thwart your own investigation?* [26].

Отець Браун запевняє інспектора поліції, що його арешт перешкодить розслідуванню, яке той проводить, адже отець Браун може повідомити йому додаткові релевантні факти.

Окрім впливу на поведінку й переконання співрозмовника, питання-перепити слугують для вираження ставлення до почутого або до співрозмовника, реалізуючи оцінку стратегію. Сутність оцінки «полягає в різноманітних логічних або / та емоційних реакціях людини на дійсність, що пізнається, які виникають при порівнянні її з ідеалізованою моделлю світу» [11, 133]. Рациональна складова оцінки може виявлятися окремо або поєднуватися з емоційною [11, 133–134].

Тактика вираження раціональної оцінки передбачає аналіз почутого з точки зору логіки / здорового глузду. Невідповідність цьому критерію має граду-йований ступінь вираження й супроводжується вказівкою на безглуздість, абсурдність або незвичність / дивність: *“For example, she stood in between you and M Russell. – Between us? Ridiculous!”* [27].

Демонстрація емоційного ставлення (тактика емоційної оцінки) здійснюється на основі аналізу висловлення співрозмовника відповідно до критеріїв норми, справедливості та особистих уподобань. Використовуючи тактику емоційної оцінки (відповідно до норми), мовець розглядає плани співрозмовника як щось хворобливе / аномальне:

(5) Poirot: *I have a dinner engagement with my dentist. Hastings: Your dentist? Positively morbid* [20].

Дослідження особливостей реалізації *метакомунікативної стратегії* ґрунтується на виокремленні «метакомунікативного плану» в процесі мовленнєвої комунікації, «що пов'язується з регулюванням за допомогою мовних засобів самого процесу мовленнєвої комунікації», а також «з організацією соціальної інтеракції» [9, 6]. Таким чином, тактики метакомунікативної стратегії, що реалізуються питаннями-перепитами, регулюють взаємодію між комунікантами та особливості оформлення висловлення співрозмовника. Організація спілкування (встановлення, підтримання та розмикання мовленнєвого контакту) пов'язана з фатичною функцією мови [6, 468–469], тому групу відповідних тактик будемо називати фатичними.

Тактика встановлення контакту й особи співрозмовника [6, 469–472] використовується для взаємної ідентифікації комунікантів, причому питання-перепит є реакцією на дистантний стимул:

(6) "Mr. Josiah Brown, I suppose?" said Holmes. "Yes, sir; and you, no doubt, are Mr. Sherlock Holmes? I had the note which you sent by the express messenger, and I did exactly what you told me" [19, 235].

На відміну від інформаційно-когнітивної стратегії при створенні моделі контексту, де питання-перепити використовуються для запиту невідомої інформації про співрозмовника, у цьому випадку їхньою функцією є підтвердження раніше отриманих знань, що слугує формальною підставою для початку комунікації.

Тактика підтримання контакту реалізується через контроль уваги співрозмовника [9, 22] або демонстрацію уваги мовцем, що може поєднуватися з вираженням інтересу та емпатії. Увага до висловлення співрозмовника (особливо при обговоренні делікатної теми й необхідності зберегти нейтралітет) та спонукання продовжувати свою розповідь виявляється за допомогою однослівних питань-перепитів (*Hm?, And?, And then?, Yes?, Ah?, Well?, Indeed?, Oh, really?*), а також повторення сказаного співрозмовником.

Тактика розмикання мовленнєвого контакту може реалізуватися як вираження суму / розчарування: "Say, must we break this up so soon?" [17] або з'ясування можливості завершити розмову.

Окрім мовленнєвого контакту, питання-перепити можуть використовуватися для регуляції аспекту *змісту розмови* за допомогою тактики спонукання здійснити мовленнєву дію або способу представлення інформації через *тактику спонукання змінити манеру спілкування*: "Mr Poirot, is this melodrama essential?" [22].

Тактика регулювання тематики розмови включає уточнення теми / предмета обговорення ("Are we not talking about eleven o'clock?" [16]); отримання права висловитися й змінити тему розмови ("Don't you want to know what happened next?" [28]); запит дозволу на зміну теми ("Yes, but may I digress a little first?" [16]). *Пропозиція змінити тему розмови* може реалізуватися імпліцитно, за допомогою повторення частини дистантної репліки-стимулу ("This "small

idea of yours", what is it?" [20]) або у формі експліцитної вказівки ("Going back three spaces, Patrick and Julia are the beneficiaries in the event of your death?" [16]). Окрім зміни теми розмови на більш релевантну / безпечну (з низькою ймовірністю спричинення конфлікту), мовець може демонструвати небажання обговорювати те, що пропонує співрозмовник ("Must we go through this again?" [18]).

Тактика регулювання темпорального аспекту розмови використовується для отримання часу на роздуми / пригадування, вказівки на невдалий вибір часу й місця спілкування ("Iris, I need to speak to you." – "Now?" [27]), спонукання співрозмовника швидше надати відповідь або для створення драматичного ефекту.

Тактика регулювання статусно-рольового аспекту спілкування може виражати вказівку на недостатньо шанобливе ставлення до співрозмовника, надмірну офіційність спілкування (між дорослими: "Daddy, why are you always calling Margot Miss Weston? She's Margot" [17]); можливість спілкування леді зі своїм водієм ("Right. I think we can talk." – "Do you talk to Hockins?" [28]); доречність надання інформації малознайомій людині ("Why are you telling me this?" [28]).

Тактика управління зміною комунікативних ролей дає комунікантові змогу отримати право говорити або призначити наступного співрозмовника в полілозі:

(7) Inspector Grange: *Good afternoon. Gerda Christow: My friend Elsie, I mean, Mrs Patterson. Inspector Grange: Ma'am. This is Monsieur Poirot. Patterson: Have you found out who killed him? Inspector Grange: Uh, no, not yet, Ma'am. Was it you, Mrs Christow? Patterson: That's unfair! Why must you persecute the poor woman? Can't you see—? Poirot: Excusez-moi. But perhaps Madame Christow would prefer to speak for herself? Gerda Christow: It was not me. No* [24].

Реакція місіс Петерсон на питання, адресоване її подрузі, спонукає Пуаро долучитися до розмови і в той же час вказати за допомогою питання-перепиту, хто має говорити після нього.

Важливою складовою метакомунікації є комунікативні принципи (кооперації та ввічливості [10, 39]). Відповідно, *тактика впливу на оформлення висловлення співрозмовника* має на меті його регуляцію в аспектах кількості та якості ("And bear in mind that you withheld vital information about a revolver. So may I have some accuracy on this occasion?" [16]); релевантності ("This is all very well, Mr Poirot, but is this going to tell us who killed Cee and Mrs Nic and Pat?" [21]).

Тактика оцінки висловлення співрозмовника в аспекті *вдалості формулювання* реалізується у формі порівняння ("Miss Lemon says he makes pies." – "Makes pies? Hastings, to say that Benedict Farley makes pies is like saying that – Wagner wrote semiquavers" [23]). Окрім успішності досягнення цілей мовця, його висловлення може розглядатися відповідно до моральних норм, чинних у лінгвоспільноті.

У випадку нерозуміння мовець послуговується *тактикою визначення значення слова* ("Daddy,

what's a quack?" [17]), тоді як розпізнавання комунікативної інтенції незавершеного висловлення співрозмовника реалізується за допомогою тактики пропонування номінації:

(8) Poirot: *This school it is like the world in miniature. It is like the— What is the word? The—* Miss Bulstrode: *Microcosm?* Poirot: *Just so. Just as in the outside world. Hopes, dreams, fears, secrets* [18].

Окрім демонстрації розуміння, питання-перепит міс Булстроуд стимулює появу відчуття солідарності та кооперації.

Варто зауважити, що виокремлені групи тактик, які реалізують інформаційно-когнітивну, директивну, аргументативну, оцінну та метакомунікативну стратегії, можуть поєднуватися при функціонуванні питань-перепитів у діалогічному дискурсі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, процеси сприйняття та продукування

мовлення в діалогічному дискурсі зазнають впливу ментальної моделі контексту спілкування та мають стратегічний характер. Типи стратегій, які реалізують питання-перепити, співвідносяться з компонентами комунікативного акту за Р. Якобсоном (адресантом, повідомленням, адресатом, контекстом, кодом та контактом) і включають інформаційно-когнітивну стратегію, що слугує для побудови ментальної моделі контексту спілкування на основі вербального повідомлення та знань; стратегії впливу на співрозмовника (директивну та аргументативну); оцінну стратегію, яка виражає ставлення мовця до повідомлення або співрозмовника; та метакомунікативну стратегію, що використовується для впливу на особливості перебігу комунікації.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в аналізі невербальних засобів комунікації, які реалізуються у виокремлених типах стратегій і тактик, а також особливостей їхньої взаємодії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Волков А. А. Теория риторической аргументации / А. А. Волков. – М. : Изд-во Московского университета, 2009. – 398 с.
2. Демьянков В. З. Коммуникативное воздействие на структуру сознания / В. З. Демьянков // Роль языка в структурировании сознания. – М. : Ин-т философии АН СССР, 1984. – С. 138–161.
3. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – 5-е изд. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
4. Колотилова Н. А. Риторика : [навч. посібник] / Н. А. Колотилова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 232 с.
5. Міщенко В. Я. Комплімент у мовленнєвій поведінці представників англомовних (британської та американської) культур : [монографія] / В. Я. Міщенко. – Х. : Майдан, 2008. – 144 с.
6. Почепцов Г. Г. Избранные труды : [монография] / Г. Г. Почепцов ; сост., общ. ред. и вступ. статья И. С. Шевченко. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2009. – 556 с.
7. Стрельченко Н. С. Когнітивні особливості функціонування питань-перепитів: ментальні моделі / Н. С. Стрельченко // Science and Education a New Dimension. Philology. – 2016. – Vol. IV (18). – Issue 80. – P. 90–93.
8. Труфанова И. В. О разграничении понятий: речевой акт, речевой жанр, речевая стратегия, речевая тактика / И. В. Труфанова // Филологические науки. – 2001. – № 3. – С. 56–65.
9. Чхетиани Т. Д. Лингвистические аспекты фатической метакоммуникации : автореф. дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Т. Д. Чхетиани. – К., 1987. – 24 с.
10. Шевченко И. С. Историческая динамика прагматики предложения: английское вопросительное предложение XVI–XX вв. : [монография] / И. С. Шевченко. – Х. : Константа, 1998. – 168 с.
11. Ягубова М. А. Оценки и эмоции в разговорной речи / М. А. Ягубова // Язык и эмоции : сб. науч. тр. / редкол. В. И. Шаховский и др. – Волгоград : Перемена, 1995. – С. 133–142.
12. Carter R. Cambridge grammar of English / R. Carter, M. McCarthy. – Cambridge : Cambridge University Press, 2006. – 973 p.
13. Dijk T. A. van. Discourse and Context: A sociocognitive approach / T. A. van Dijk. – New York : Cambridge University Press, 2008. – 267 p.
14. Dijk T. A. van. Strategies of Discourse Comprehension / T. A. van Dijk, W. Kintsch. – New York : Academic Press, 1983. – 387 p.
15. Jakobson R. Linguistics and poetics / R. Jakobson // Language in literature. – 1987. – P. 62–94.
16. A Murder is Announced : [movie] / directed by D. Giles. – BBC, 1985. – 153 min.
17. Always Goodbye : [movie] / directed by S. Lanfield. – Twentieth Century Fox Film Corporation, 1938. – 75 min.
18. Cat Among the Pigeons : [movie] / directed by J. Kent. – ITV Productions, 2008. – 93 min
19. Doyle A. C. The Return of Sherlock Holmes / A. C. Doyle. – Ware : Wordsworth Editions Limited, 1995. – 309 p.
20. Four and Twenty Blackbirds : [movie] / directed by R. Rye. – Picture Partnership Productions, 1989. – 50 min.
21. Hickory Dickory Dock : [movie] / directed by A. Grieve. – Carnival Film & Television, 1995. – 103 min.
22. How does your garden grow : [movie] / directed by B. Farnham. – ITV Productions, 1991. – 50 min.
23. The dream : [movie] / directed by E. Bennett. – Picture Partnership Productions, 1989. – 50 min.
24. The Hollow : [movie] / directed by S. Langton. – Granada Television, 2004. – 93 min.
25. The Infernal Serpent : [movie] / directed by J. Madden. – Zenith Productions, 1990. – 105 min.
26. The Maddest of All : [movie] / directed by M. Carter. – BBC, 2014. – 44 min.
27. The Yellow Iris : [movie] / directed by P. Barber-Fleming. – Picture Partnership Productions, 1993. – 50 min.
28. Why didn't they ask Evans? : [movie] / directed by J. Davies, T. Wharmby. – London Weekend Television, 1980. – 180 min.