

кандидат филологических наук,
доцент кафедры перевода и
лингвистической подготовки
иностранцев
Днепропетровского национального
университета имени Олеса Гончара

ВЛИЯНИЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ И ЭКСТРАЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПОСТРОЕНИЕ РЕСПОНСИВНОЙ КОНСТРУКЦИИ

Диалог, его элементы, особенности диалогической речи рассматривались в целом ряде исследований, посвященных данной проблематике. Рассматривая диалог как речевое единство, лингвисты подчеркивают, что диалогическая речь создается несколькими (по меньшей мере двумя) говорящими и определяют диалог как «смену высказываний двух или нескольких говорящих» [1, с. 74], «регулярный обмен высказываниями-репликами» [2, с. 119], «ряд сменяющих друг друга реплик» [7, с. 161], «попеременный обмен знаковой информацией» [4, с. 32].

По-разному называют лингвисты и реплики в диалоге: стимулирующее сообщение, с которого обычно начинается процесс коммуникации, Т.Г. Винокур называет инициативной [2], И.П. Святогор и П.С. Пустовалов – «относительно самостоятельной репликой» [7, с. 142; 8, с. 132], Г.М. Кучинский – «обращением», «акцией» [5, с. 321] и т. д. В данной статье реплику, заключающую в себе вербальную реакцию на то или иное сообщение, мы называем респонсивным предложением, поскольку слово «*response*», согласно Oxford Explanatory dictionary of English, определяется как “verbal or written answer, reaction to something” («вербальный или невербальный ответ, реакция на что-то») [12], а значение слова «*response*» включает в себя значения слов *answer* и *reply*.

Цель статьи – описать и проанализировать лингвистическую и экстралингвистическую обусловленность характера респонсивных предложений в условиях диалогической речи.

Вербальная реакция на сообщение любого типа может зависеть от значительного количества лингвистических и экстралингвистических факторов. Среди лингвистических причин в первую очередь можно назвать следующие:

- стремление к экономии языковых средств;
- построение самой исходной фразы, реакцией на которую и является определенное респонсивное предложение: использование различных лингвистических фигур; искажение грамматического построения высказывания;
- лексический материал исходной фразы: речевые обороты, которые используются участниками коммуникации; использование клишированных конструкций;
- правильность, темп речи, четкость произношения говорящего; правильность интерпретации лексических единиц исходной фразы;
- изменение речевого жанра, замена типа коммуникации;
- стиль говорящего, соответствие стиля коммуникации ситуации и т. п.

Тенденция к экономии языковых средств является характерной практически для каждого языка. Согласно словарю лингвистических терминов, лингвистическая экономия – это стремление говорящего экономить усилия при пользовании речью как одна из причин изменения языка. В синтаксисе экономия языковых средств можно обнаружить в эллиптических конструкциях, в неполных предложениях, в опущении служебного слова и т. п. [10, с. 45]. В некоторых случаях применение принципа языковой экономии может и не повлиять на ход коммуникации, например, когда говорящему известен предмет разговора и нетрудно самому восстановить недостающие элементы высказывания: “*Today I saw previous episode of the film we had discussed yesterday and tomorrow – the next one. – It’s great I will join you if you don’t mind*”; “*Made the improvements, where necessary. – It’s clear, I will do it for tomorrow*”; “*Kate will come. She promised to. – Ok, let’s wait for several minutes*”. Однако избыточное использование экономии языковых средств может привести к тому, что отвечающий вынужден будет переспрашивать говорящего, появится необходимость уточнить сказанное, его смысл: “*Have you been yesterday at the conference? That report was extremely long and boring! – Which report? What do you mean?*”; “*They say that our new teacher had been studied in London – Where did you hear it and whom from all our teachers you are speaking about?*”; “*I was impressed with that information they said on TV! – What do you mean?*”. В такой ситуации характер респонсивного предложения, т. е. вербальной реакции на высказывание, будет обусловлен в первую очередь тем, насколько понятным является исходное сообщение, требует ли оно уточнений или разъяснений и т. п.

Как и тенденция к чрезмерной экономии речевых средств, стремление к «избыточности» речи в диалоге также является существенным фактором, который обуславливает характер респонсивного предложения. Так, говорящий дает слишком много лишних деталей без какой-либо на это необходимости, и собеседник вынужден что-то уточнять, переспрашивать, пытаться не запутаться в подробностях и определять основной смысл высказывания.

Следующим лингвистическим фактором, обуславливающим характер респонсива в диалогической речи, является построение самой исходной фразы, реакцией на которую и является респонсив. Изменение грамматического построения высказывания, скорее всего, вызовет у отвечающего непонимание или недопонимание смысла высказывания, того, что хотел сказать этим собеседник, так как исходное высказывание будет несколько двусмысленным. В данном случае важную роль будет играть также интонация: *“Where you have been yesterday? – Me?”*; *“You! Do it! – Now? Me?”*. В приведенных примерах грамматическая структура исходных высказываний дает возможность отвечающему по-разному понять вопрос, и даже если высказывание или вопрос поняты правильно, говорящий сам предоставляет второму участнику коммуникации возможность переспросить и таким образом выиграть время, чтобы придумать, что ответить. Использование различных лингвистических фигур также влияет на процесс коммуникации и в той или иной мере обуславливает использованное респонсивное предложение. Например, повторы в исходной фразе могут заставить собеседника задуматься, переспросить что-то или же возмутиться, что он и так все понял, не нужно повторять; метафоры и сравнения, как и фразеологические обороты, могут быть не поняты собеседником или интерпретированы по-своему и т. п.

Как один из наиболее существенных, надо полагать, лингвистических факторов, обуславливающих характер респонсивных предложений в диалогической речи, следует отметить лексическое наполнение исходного выражения, реакцией на которое и является определённый респонсив. Лексический материал, используемый говорящим, во многом определяет ход коммуникации и характер ответа, который последует за такого рода высказыванием. Применение разных речевых единиц (оценочной лексики, эмоционально окрашенной, официально-деловой и т. п.), естественно, вызовет у собеседника разную реакцию. Так, ответом на брань, скорее всего, будет тоже ругательство или, по крайней мере, реплики, указывающие на желание отвечающего уточнить, почему собеседник говорит именно так, с чем это связано и т. п.: *“You are stupid! – But more intelligent than you are!”*; *“You are absent-minded and you don’t use your brains in appropriate way! – Could you be so kind to explain why you had made such a conclusion and why are you so convinced that you are cleverer than me!”*. Употребление оценочной лексики также определяет ответ/реакцию на высказывание. В большинстве случаев собеседник выразит свое отношение к тому, что оценивает говорящий, и, возможно, предложит свою оценку или попросит аргументировать: *“It is the best film I have ever seen! – You tell that because you have seen only few films! As for me it is not so good!”*; *“The lecture we heard today was very boring! – But it is only your opinion! The majority of our group was satisfied with it!”*; *“Her dancing is not appropriate for showing it in our theatre! – Why do you think so? The audience applauded her”*.

Важным является также соответствие используемого лексического материала коммуникативной ситуации. Характер ответа определяют и применяемые собеседником речевые обороты. Так, например, противоположную реакцию вызовут высказывания типа *“You must write this report today!”* и *“It would be good if you write this report today / We would be grateful if you write this report today”* и т. п. Употребление клишированных речевых оборотов в той или иной мере заставляет собеседника также искать подходящие клише для ответа: *“I am glad to see you! – I am glad to see you too!”*; *“How are you? – Fine! And how are you?”*; *“Please, don’t hesitate to contact me when you need it! – Thank you, I am also at your disposal!”*. Характер самой исходной фразы во многом определяет и реакцию на нее: если что-то предлагают, нужно согласиться или отказаться; если собеседник не согласен, он будет спорить или прекратит разговор; если собеседника благодарят, он обязательно скажет *“You are welcome”* или что-то в этом роде.

Правильность, темп речи, четкость произношения говорящего, правильность интерпретации лексических единиц исходной фразы отвечающим также среди наиболее существенных лингвистических факторов, определяющих характер респонсивного предложения. Как и в ситуации с экономией языковых средств, от этих параметров зависит, насколько собеседником будет понято и воспринято исходное сообщение и как будет дальше продолжаться коммуникация.

Замена типа коммуникации или замена речевого жанра наряду с описанными выше лингвистическими параметрами, которые обуславливают вербальную реакцию на то или иное высказывание, могут иметь решающее значение при употреблении респонсивного предложения отвечающим и при определении им того, будет ли вообще продолжаться разговор. Например, когда диалогическая речь превращается, скорее, в монолог одного из говорящих, другой участник коммуникации через какое-то время будет пытаться завершить этот разговор или перевести его на другую тему: *“You know, I am going to visit Spain this summer! My mother spoke with her friend, she just returned from the trip and she agreed to give me all details of her journey, money expenses etc. – Great! But I have no time I should finish my report for tomorrow, I’ll speak with you later!”*.

Вместе с типом коммуникации или речевым жанром коммуникации характер вербальной реакции может быть обусловлен и стилем коммуникации говорящего, в частности, соответствием стиля коммуникативной ситуации. Например, разговорный стиль речи может быть понят собеседником как знак дружеского отношения, а может быть воспринят как фамильярность, что также будет влиять на ход дальнейшей коммуникации и на реакцию собеседника на то или иное высказывание: *“Hello! I am John! – Nice to meet you!”*; *“Hi, old man! Tell me how I can get to the bus station! – Excuse me, I am not from this city!”*. Если же собеседник начинает вести разговор в официально-деловом стиле, то второй участник коммуникации, скорее всего, также начнет подбирать соответствующие речевые обороты, не выходящие за рамки официально-делового стиля: *“In most forms of part-*

nerships, each partner has unlimited liability for the debts incurred by the business. – But what are three most prevalent types of for-profit partnerships? ”.

Таким образом, проанализировав основные, на наш взгляд, лингвистические факторы, которые обуславливают характер респонсивных предложений в диалогической речи, приходим к выводу, что все рассмотренные причины (экономия языковых средств, структура исходной фразы, ее грамматическое построение, лексический материал сообщения, субъективные характеристики самой речи говорящего (темп, правильность, четкость и т. п.), стилистические особенности высказывания и т. д.) в комплексе с экстралингвистическими факторами влияют как на специфику самой вербальной реакции на сообщение, так и на ход дальнейшей коммуникации.

Респонсивное предложение (вербальная реакция) практически всегда обусловлена целым рядом лингвистических и экстралингвистических факторов.

Согласно словарю-справочнику «Термины и понятия лингвистики», экстралингвистические факторы – это параметры внеязыковой социальной действительности, обуславливающие изменения в языке как глобального, так и частного характера [6]. Применительно к респонсивным предложениям можно выделить следующие экстралингвистические причины, обуславливающие структуру и семантику рассматриваемых синтаксических единиц.

– Эмоциональное состояние собеседников (как говорящего, так и «реагирующего», отвечающего на инициирующую реплику): *“Hello! How are you? – Let’s speak about it tomorrow!”*; *“Help me with my home task, please! – Oh, with pleasure!”*.

– Характер отношений говорящих между собой: *“Nice to meet you! – Nice to meet you too!”*; *“And I am waiting for your interesting story about yesterday’s events! – Don’t bother me!”*.

– Отношение собеседников к теме разговора: *“Have you ever been at theatre? – I hate it!”*; *“What can you tell about this singer? – She sings better than dances!”*.

– Желание или нежелание отвечать на поставленный вопрос или предоставить запрашиваемую информацию: *“And where have you been? – Nowhere!”*; *“Did you count heads? – Eleven, including me!”*; *“What’s your address? – Sorry, but that’s strictly confidential”*.

– Попытка предложить больше/меньше информации, чем требует собеседник: *“Excuse me. Are your parents here? – My parents live in Paris!”*; *“Nothing to Chicago? – There’s nothing to Chicago, New York, Nashville”*.

– Особенности характера собеседников: *“Can you, please, explain this term again? – I don’t like repeating the same things for several times!”*; *“I saw your classmate yesterday. – Really? Who it was? Where? Why did not you tell me earlier?”*.

– Знание или незнание запрашиваемой информации: *“Any idea how this happened? – No!”*; *“How late’s the restaurant open? – 8:30 every night!”*; *“Can you show me the way to the nearest bank? – I am not a local citizen, sorry!”*.

– Ход самой коммуникативной ситуации: *“Change 150. Quarters or nickels? – Quarters are fine!”*; *“You said we’d go for ice cream. – I lied!”*.

– Желание избежать ответа на вопрос, перевести разговор на другую тему, а иногда даже и узнать что-то у собеседника: *“Did you watch the news this morning? – Have they said something important?”*; *“Are you tired? – Why do you always ask me so stupid questions?”*; *“What are you doing here? – What do you think?”*.

– Ограниченность собеседников (или хотя бы одного из них) во времени: *“What are you doing? Don’t move. – Can I talk to you for a minute? – Quickly”*.

Рассмотрим подробнее перечисленные выше факторы. В качестве одного из основных экстралингвистических факторов мы выделяем эмоциональное состояние говорящих, что, безусловно, значительно влияет на процесс коммуникации. В зависимости от указанной причины ответные реплики (респонсивные предложения) в приведенных нами примерах могут быть самые разные: 1) *“Hello! How are you? – Let’s speak about it tomorrow!”*; *“I don’t have a duty to write for you a report about it!”*; *“Fifty-fifty”*; *“It’s better not to speak about it!”*; *“Great, thank you! And how are you?”*; *“Never better”* и т. д.; 2) *“Help me with my home task, please! – Oh, with pleasure!”*; *“I have no time!”*; *“I don’t know how to do it!”*; *“I don’t remember the information you need!”*; *“Ok, please, show what should I do!”*; *“Ok, let’s see what can I do for you”* и т. д. Многое зависит и от особенностей инициирующей реплики и того, как она построена: *“I say! – I have no time!”*; *“Excuse me, can I ask you one question? – Of course, please!”*.

Еще одним важным фактором является характер отношений говорящих между собой (как личных, так и социальных). Социальные отношения проявляются лишь в определенных видах взаимодействий между людьми, а именно – социальных, в процессе которых эти люди воплощают свои социальные статусы и роли в жизнь, а сами статусы и роли имеют достаточно четкие границы и весьма жесткие регламентации. Общественные отношения придают взаимную определенность социальным позициям и статусам. Например, отношения в торговле между основными факторами – это взаимная определенность продавца и покупателя в процессе осуществления сделки (купли-продажи). Таким образом, социальные отношения тесно связаны с социальными взаимодействиями, хотя это не тождественные понятия, обозначающие одно и то же. С одной стороны, социальные отношения реализуются в социальных практиках (взаимодействиях) людей, с другой стороны, социальное отношение представляет собой предпосылку социальных практик – устойчивую, нормативно закрепленную социальную форму, через которую становится возможной реализация социальных взаимодействий [1, с. 2]. Поэтому характер отношений между людьми определяет и в какой-то степени регламентирует их общение и даже то, как они реагируют на вопросы и сообщения друг друга. Например, если подчиненный собеседника говорит: *“Please, can you go to the business trip in-*

stead of me?” то говорящий, скорее всего, ответит что-то вроде: “I have another duties in this company!”; “We had definite reasons to let you to go there!”; “No, I can’t” и т. п. Но если точно такой же вопрос задаст начальник говорящего, то последний вынужден будет согласиться поехать или хотя бы привести разумные аргументы, почему нет.

Во многих случаях одним из ведущих факторов является сама тема разговора и отношение к ней говорящих. По-разному собеседник может воспринимать заявления говорящего, касающиеся политики, религии, традиций, отношений в семье и т. п. Реакция на такого рода сообщение может быть как одобрительной (собеседник выразит свою поддержку и добавит еще что-то к уже сказанному), так и нейтральной, неодобрительной (и даже может послужить началом словесной перепалки): “Have you seen the last film? It is terrible! Nothing to look at! – Don’t think that you are aware of the art of cinema!”; “These new reforms of the British parliament are so unnecessary! – And maybe you can explain why, the great politician?!”.

Желание/нежелание собеседника отвечать на поставленный вопрос или высказывать свое мнение по какому-либо поводу также является одним из основополагающих факторов, обуславливающих респонсивные предложения. В ответных репликах в таких случаях часто применяется так называемый «коммуникативный саботаж», другими словами – попытка уйти от разговора. Основой коммуникативного саботажа является скрытое противодействие, внутреннее сопротивление адресата, которое в итоге сводится к нарушению принципа кооперации [1; 3; 4].

Таким образом, экстралингвистические факторы, наряду с лингвистическими, определяют характер и структурные особенности респонсивных предложений в диалогической речи.

Литература:

1. Андреева В.Ю. Особенности скрытого противодействия в разных типах дискурса / В.Ю. Андреева // Актуальные проблемы лингвистики и лингводидактические аспекты профессиональной подготовки переводчиков: материалы II научно-практической Интернет-конференции с международным участием. – Тула : Изд-во ТулГУ, 2013. – С. 6–10.
2. Вишневецкая А.В. Конфликтология: курс лекций / А.В. Вишневецкая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/46607>.
3. Меньшиков И.И. Типология респонсивных предложений в современном русском языке / И.И. Меньшиков // Избранные труды по лингвистике. – Днепропетровск : Новая идеология, 2012. – С. 85–100.
4. Половинко Е.А. Типы отношений между репликами вопросно-ответных конструкций / Е.А. Половинко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2007. – Вип. 10. – № 41. – С. 238–244.
5. Розенталь Д.Э. Словарь-справочник лингвистических терминов / Д.Э. Розенталь, М.А. Теленкова. – 1976. Изд. 2-е [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/lingvistic/диалог>.
6. Жеребило Т.В. Термины и понятия лингвистики: Общее языкознание. Социолингвистика: Словарь-справочник / Т.В. Жеребило. – Назрань : ООО «Пилигрим». Т.В. Жеребило. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sociolinguistics_dictionary.academic.ru/825/undefined/ Экстралингвистические факторы.
7. Третьякова В.С. Речевой конфликт и аспекты его изучения / В.С. Третьякова // Юрислингвистика-5: Юридические аспекты языка и лингвистические аспекты права: межвуз. сб. науч. ст. – Барнаул : Изд-во Алтайского гос. ун-та, 2004. – С. 112–120.
8. Bloomfield L. Language / L. Bloomfield. – New York : Henry Holt and Company, 1933. – 580 p.
9. Crystal D. Cambridge Encyclopedia of the English language / D. Crystal. – Cambridge : Cambridge University Press, 1995. – 491 p.
10. Encyclopedia of language and linguistics / edited by K. Brown. – 2-nd edition, Elsevier Science, 2005. – 9000 p.

Анотація

I. СУІМА. ВПЛИВ ЛІНГВІСТИЧНИХ ТА ЕКСТРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЧИННИКІВ НА ПОБУДОВУ РЕСПОНСИВНОЇ КОНСТРУКЦІЇ

У статті розглядаються основні лінгвістичні фактори, що зумовлюють характер респонсивного речення в діалогічному мовленні. Особлива увага звертається на економію мовних засобів, лексичне наповнення фрази, її граматичну структуру та стиль. Розглянуто вплив екстралінгвістичних факторів на структуру та семантику респонсивних речень у діалогічному мовленні.

Ключові слова: респонсивне речення, діалогічне мовлення, стиль мовлення, лексичний матеріал, граматична побудова речення.

Аннотация

II. СУИМА. ВЛИЯНИЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ И ЭКСТРАЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПОСТРОЕНИЕ РЕСПОНСИВНОЙ КОНСТРУКЦИИ

В статье рассматриваются основные лингвистические факторы, которые обуславливают характер респонсивного предложения в диалогической речи. Особенное внимание обращается на экономия языковых средств, лексическое наполнение фразы, ее грамматическое построение и стиль. Рассмотрено влияние экстралингвистических факторов на структуру и семантику респонсивных предложений в диалогической речи.

Ключевые слова: респонсивное предложение, диалогическая речь, стиль речи, лексический материал, грамматическое построение предложения.

Summary

I. SUIVA. INFLUENCE OF LINGUISTIC AND EXTRALINGUISTIC FACTORS ON THE CREATION OF THE RESPONSIVE CONSTRUCTION

The article deals with the main linguistic factors that determine the specifics of the responsive sentences in the dialogical speech. The attention is paid to the economy of language means, lexical content of the phrase, its grammatical structure and its style. It is considered the influence of linguistic and extralinguistic factors on the structure and semantics of the responsive sentences within the dialogical speech.

Key words: responsive sentence, dialogical speech, style of speech, lexical material, grammatical structure of the sentence.