

Вплив низького ступеня залученості на блокування референційного коду

Н.В. Вербицька*

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна

*Corresponding author. E-mail: natasha-sunshine@mail.ru

Paper received 14.11.15; Accepted for publication 23.11.15.

Анотація. У статті розглядається когнітивно-комунікативна сутність залученості та її вплив на блокування референційного коду. Встановлено, що блокування референційного коду відбувається при низькому ступені залученості одного з комунікантів, який характеризується дистанціюванням (відстороненням) від топіка та (само)усуненням одного з комунікантів від інтеракції.

Ключові слова: блокування референційного коду, залученість, високий ступінь залученості, низький ступінь залученості, адресант, адресат

Соціолінгвістичний підхід до залученості полягає в бажанні мовця ініціювати і підтримувати вербальну інтеракцію. [1, 80]. Дослідники дискурс-аналізу фокусують свою увагу на лінгвістичній варіативності крізь призму усного та письмового способів комунікації. [4, 62]

Залученість є градуальною величиною, яка залежить від активності учасників ситуації спілкування. Зміна фокусу уваги комунікантів до інформативного наповнення повідомлення впливає на ступінь їх залученості. [4, 63; 1, 80] Т. Катріел і М. Даскал розглядають два види залученості: топікальну та інтеракціональну. Перша відноситься до когнітивної орієнтації мовця на спільний дискурсивний топік, а друга, у свою чергу, визначає орієнтацію мовців на ситуацію спілкування та її учасників. [3, 285]

Лінгвісти асоціюють сутність залученості з високим ступенем залежності від нелінгвістичних маркерів (вираз обличчя, жести, інтонація). Тому залученість створюється не лише за рахунок форми дискурсу, але й за рахунок взаємодії лінгвістичних та екстралінгвістичних аспектів комунікації.

Залученість як комунікативна сутність визначається ступенем взаємодії комунікантів, спрямованої на ефективне функціонування топіка. [2, 463] Вона змінюється залежно від активності учасників комунікативного процесу. З цього випливає, що симетрія інтенцій інтерактантів призводить до високого ступеня залученості у заданому топіку та успішного перебігу комунікативного процесу і стимулює процес спілкування.

Мета даної статті зумовлена необхідністю дослідити когнітивно-комунікативну сутність залученості з позицій мовлення та розглянути її вплив на блокування референційного коду.

Поставлена мета окреслює низку **завдань**:

1. Визначити ступінь залученості, при якому відбувається блокування референційного коду;
2. Встановити лінгвістичні маркери, які позначають низьку залученість і проаналізувати її вплив на блокування коду.

Об'єктом дослідження є когнітивно-комунікативна сутність залученості, а **предметом** – блокування референційного коду, яке відбувається за умови низького ступеня залученості одного з учасників спілкування.

Матеріалом дослідження слугують приклади діалогічного мовлення персонажів англомовної прози ХХ-ХХІ століть, виокремлені методом суцільної вибірки. У статті використані методи дискурс-аналізу та конверсаційного аналізу.

Д. Танен визначає залученість в термінах темпу спілкування: якщо темп спілкування швидкий, то комуніканти демонструють високий ступінь зацікавленості у топіку, і навпаки, сповільнений темп мовлення означає втрату зацікавленості у заданому топіку. [4, 63] Дослідниця також розглядає залученість як внутрішній, емоційний зв'язок, який відчують індивідууми, який прив'язує їх як до інших комунікативних партнерів, так і до місця, діяльності, ідей, спогадів та слів [4, 12]. Вона виділяє два типи залученості. Перший тип ґрунтується на різних видах повтору, що засвідчує емоційну зацікавленість комунікантів.

Розглянемо на прикладі як емоційна зацікавленість учасників ситуації спілкування, що маркується повторами, впливає на перебіг комунікативного процесу.

"Have you ever seen a *psychiatrist*?"

"No."

"A *psychologist*?"

"No."

"A *counselor or therapist of any type*?"

"Yes."

"Details please."

"It was nothing."

"Then let's talk about nothing. What happened?" [6, 57]

Діалог формується навколо розмови двох друзів про проблеми психічного стану одного з них. Обидва мовці виявляють високий ступінь залученості до топіку, але з різних точок зору. Про це свідчить частота дистрибуції слів *psychiatrist*, *psychologist*, *counselor*, *therapist*. Синонімічний ряд слів маркує емоційну зацікавленість комунікантів і сприяє перебігу діалогу в рамках заданого топіка.

Інший приклад ілюструє високу залученість обох учасників комунікативного процесу та симультанне використання одного і того ж коду. На це вказує частота вторинних номінацій слова *to apologize*:

[...] "Then why was Baxter so anxious to *apologize (M1)*?"

"I can't answer that. I don't speak for Baxter"

"Why did Joey *apologize (M1)*? He did so in my presence, you know?"

"Did Joe *apologize (M2)* for raping Elaine, or did he *apologize (M2)* for the misunderstanding?"

"He *apologized (M1)*. That's what important."

"There's still no case, and his *apology (M2)* adds nothing to the evidence. There's no way to prove rape occurred. There was sex, sure, but you can't prove anything else". [6, 259]

Обидва мовці виявляють високий ступінь залученості до топіку, але з різних точок зору. Про це свідчить частота дистрибуції слова *to apologize*, яке присутнє у репліках обох мовців (далі M1 і M2). Стилїстичний повтор слова *to apologize* маркує емоційну зацікавленість комунікантів і сприяє перебігу діалогу в рамках заданого топіка. Високий ступінь залученості адресата та адресанта можна зобразити наступним чином: $3M1=3M2$, де $3M1$ позначає залученість першого мовця, а $3M2$ – залученість другого.

Другий тип залученості орієнтується на тропи: метафору, метонімію, синекдоху та іронію. Нерозуміння прихованого значення іронії, значні когнітивні зусилля учасників комунікативного процесу перешкоджають повноцінній інтерпретації змісту висловлення та призводять до негативного комунікативного ефекту. Розглянемо вплив низького ступеня залученості на блокування референційного коду, реалізація якого відбувається за допомогою стилїстичного прийому іронії:

“Do you have any **Tylenol**?”

“No. Do we have **an agreement**, Kyle?”

“Do you have **anything for a headache**?”

“No.”

“**Do you have a gun**?”

“**In my jacket**.”

“**Let me have it**.” [6, 44]

Як бачимо з прикладу, кожен мовець переслідує свою мету. Перший, наполегливо намагається позбавитися головного болю, а другий мовець намагається реалізувати свою інтенцію – укласти угоду про співпрацю. Вибравши відповідні одиниці мовного коду, (**Tylenol, anything for a headache**) та (**an agreement**) відповідно, кожен мовець орієнтується на позитивний комунікативний ефект. У такому випадку ми можемо стверджувати про паралельне існування двох кодів, яке є запорукою непорозуміння (communication at cross-purposes). З метою зниження напруги у атмосфері спілкування мовець (M1) вдається до іронії і просить дати йому пістолет (**Do you have a gun? Let me have it**). Оскільки слухач не може розпізнати наміру мовця і зрозуміти для чого йому насправді треба пістолет, підсилюється психологічна дистанція між комунікантами і діалог припиняється.

Варто зазначити, що залученість протиставляється усуненню, яке включає засоби для кодування віддаленості/дистанціювання від елементів дискурсу. Лінгвісти розглядають залученість та усунення як континуум, у якому є різні ступені, в діапазоні якого залученість проявляє свою флактуційну природу. Це обумовлено комунікативною метою спілкування, соціальними та культурними конвенціями та нормами конкретного дискурсу.

(Само)усунення не є емоційно забарвленим у дискурсі і виступає стратегією для позначення низької залученості з метою уникнення конфліктної ситуації. Серед лінгвістичних маркерів (само)усунення варто виділити інтенсифікатор *do*:

“Question number two: **why didn't you tell me about Wennerström earlier?**”

“You never asked me”

“And if I never did ask you – let's suppose that I never met

you – you would have sat here knowing that Wennerström was a gangster while Millenium went bankrupt?”

“Nobody asked me to expose Wennerström for what he is”

“Yes, but what if?”

“**I did tell you**,” she said.

Blomkvist dropped the subject. [7, 526]

У наведеному вище прикладі, Blomkvist (M1) і Sallander (M2) обговорюють свого клієнта, який виявився злочинцем. Шляхом повторення питання (тричі) мовець (M1) переслідує мету отримати відповідь. Він намагається досягти це шляхом повтору своїх реплік (*why didn't you tell me about Wennerström earlier?, you would have sat here knowing that Wennerström was a gangster while Millenium went bankrupt?*), Yes, but what if?). Обрана стратегія не є ефективною і навіть спричиняє зміну тональності спілкування, поглиблюючи психологічну дистанцію між комунікантами. На це вказує респонсивна репліка мовця (M2): **I did tell you**. Як бачимо з прикладу, дієслово *did* виступає маркером низького ступеня залученості та стратегії (само)усунення від заданого топіка. Репліка **I did tell you** є експліцитним засобом вираження блокування референційного коду.

Низький ступінь залученості мовця може також ілюструватися одиницями синтаксичного рівня, за допомогою речення, яке маркує стратегію (само)усунення від заданого топіка. Блокування референційного коду маркується мовленнєвими актами заперечення та наказу. Проілюструємо сказане на прикладі:

Sam slowly rose from his seat and walked to the end of the table where he stopped and stood with his back to Adam. “That was forty years ago,” he mumbled, barely audible.

“**I didn't come here to talk about it**,” Adam said, already feeling guilty.

Sam turned and leaned on the same bookshelf. He crossed his arms and stared at the wall. “I've wished a thousand times it hadn't happened.”

“**I promised Lee I wouldn't bring it up, Sam. I'm sorry.**”

“Joe Lincoln was a good man. I've often wondered what happened to Ruby and Quince and the rest of the kids.”

“**Forget it, Sam. Let's talk about something else.**”

“I hope they're happy when I'm dead.” (5, 301)

Діалог ведеться між засудженим до смертної кари Семом Кейхалом та його адвокатом, Адамом Кейхалом. Вони обговорюють злочин Сема. Будучи молодим, він вбив афро-американця. Ця історія відома обом учасникам ситуації спілкування. Однак ступені залученості інтерактантів до предмета думки мовця різні. Це можна зобразити наступним чином: $3M1>3M2$. Обидва комуніканти переслідують різні стратегічні лінії діалогу. Сем намагається розповісти онуку про вбивство і своє ставлення до нього: “That was forty years ago”, “I've wished a thousand times it hadn't happened”, “Joe Lincoln was a good man. I've often wondered what happened to Ruby and Quince and the rest of the kids”, “I hope they're happy when I'm dead.” Адам, у свою чергу, намагається реалізувати стратегію (само)усунення від заданого топіка, використовуючи експліцитні засоби. Ця стратегія складається з двох етапів, про що свідчить тональність спілкування та емоційний стан мовців. На

першому етапі Адам вдається до фраз *I didn't come here to talk about it*, хоч і відчуває провину за небажання розмовляти на цю тему (*already feeling guilty*) та *I promised Lee I wouldn't bring it up, Sam. I'm sorry*. У другій фразі мовець вербалізує свої почуття (*I'm sorry*). Такий стратегічний хід не є успішним і розмова продовжується. Зростання емоційної напруги є чинником, який змушує мовця вдруге заблокувати референційний код і вдатися до комунікативного акту наказу "*Forget it, Sam. Let's talk about something else*". Як бачимо, він дотримується некооперативної стратегії, порушує принципи мовленнєвого спілкування, висловлює небажання взаємодіяти зі співрозмовником із певного питання завдяки тактиці відмови.

Висновки. Отже, залученість як комунікативна сутність визначається ступенем взаємодії комунікантів, спрямованої на ефективне функціонування топіка. Симетрія інтенцій комунікантів призводить до високого ступеня залученості у заданому топіку та успішного перебігу комунікативного процесу. Низька залученість характеризується дистанціюванням (відстороненням) від топіка та (само)усуненням одного з комунікантів від розмови чи від інтеракції взагалі та призводить до блокування референційного коду. Перспективи подальшого дослідження полягають у розширенні мовного матеріалу та детальнішому аналізі впливу залученості на блокування референційного коду.

ЛІТЕРАТУРА

1. Besnier, Niko. Involvement in Linguistic Practice: An Ethnographical Appraisal // *Journal of Pragmatics*. – 1994. – №22. – P. 279–299.
2. Cooker D. and Burgon J. The Nature of Conversational Involvement and Nonverbal Encoding Patterns // *Human Communication Research*. – 1987. – №13 (4). – P. 463–494.
3. Katriel, T. and M. Dascal / *Speaker's Commitment and Involvement in Discourse* // *From Sign to Text: A Semiotic View of Communication*, ed. Y. Tobin – Amsterdam and Philadelphia : John Benjamins, 1989. – 275–295.
4. Tannen, Deborah. *Gender and Discourse*. – New York; Oxford: Oxford University Press, 1996. – 227p.
5. Grisham J. *The Chamber* / J. Grisham – New York : Doubleday, 1994. – 676 p.
6. Grisham J. *The Associate* / J. Grisham – New York : Doubleday, 2009. – 294p.
7. Larson S. *The Girl with the Dragon Tattoo* / S. Larson – New York : Vintage Books, 2009. – 590p.

The influence of low involvement on the blocking of referential code

N.V. Verbytska

Abstract. The article deals with cognitive-communicative nature of involvement and its impact on the blocking of referential code. It was established that the blocking of referential code is due to low involvement of one of the communicants and it is characterized by distancing (detachment) from the topic and by the (self)withdrawal of one of the communicants from interaction.

Keywords: *referential code blocking, involvement, high involvement, low involvement, addresser, addressee*