

Стратегії і тактики відмови

О. В. Крайник

Львівський національний університет імені Івана Франка
Corresponding author. E-mail: olakraynyk2@gmail.com

Paper received 25.08.18; Accepted for publication 01.09.18.

<https://doi.org/10.31174/SEND-Ph2018-177VI52-07>

Анотація. Пропоновану статтю присвячено дослідженню відмови як лінгвопрагматичної категорії. Відмову розглянуто як реактивний мовленнєвий акт заперечення у відповідь на ініціативний мовленнєвий акт співрозмовника. Заперечні інтенції реалізуються за допомогою комунікативних стратегій. Встановлено закономірності реалізації стратегій і тактик мовленнєвих актів відмови в залежності від їхнього типу висловлення: комісивного, директивного, асертивного та експресивного.

Ключові слова: заперечення, мовленнєвий акт, ілокутивна мета, відмова, стратегія, тактика.

Вступ. У поведінковому аспекті мовну особистість визначає сукупність вербальних і невербальних засобів, якими вона послуговується. Релевантною для її опису є теорія мовленнєвих актів Дж. Л. Остіна [8] та Дж. Р. Серля [24], яка займається мовленням, реальною комунікацією, а не мовними одиницями і правилами їхньої реалізації. Центральним аспектом мовленнєвого акту виступає ілокуція – надання висловленню певної комунікативної функції [9, с. 904].

Із погляду лінгвопрагматики відмову визначаємо як реактивний мовленнєвий акт заперечення, яким мовець відкидає ініціативний мовленнєвий акт слухача, з ілокутивною метою зобов'язати мовця не робити чогось та можливою експлікацією змісту мовленнєвого акту за допомогою дефініції “небажано, що *p*”:

Kommen Sie 'raus. – Ich bin nicht angezogen [19, с. 243].

У аналізі мовленнєвих актів виходимо з того, що учасник спілкування, який здійснює ініціативний мовленнєвий акт, є слухачем. Учасник спілкування, який здійснює реактивний мовленнєвий акт, є мовцем.

Умовою досягнення перлокутивного ефекту відмови є дотримання певної лінії поведінки мовцем.

Короткий огляд публікацій за темою. Лінгвопрагматичні дослідження заперечення починаються в 70-х рр. 20 ст., серед яких потрібно назвати роботи З. Шмідта [22], Г. Штікеля [26], М. Зеннекампа [25], В. Гайнеманна [13]. М. Зеннекамп вважає, що значення заперечних слів залежить від їх вживання [25, с. 38]. На думку Г. Штікеля, сфера дії заперечення визначається лише з контексту [26, с. 30]. Мовець вживає заперечні слова з певною метою у певній комунікативній ситуації. Мова йде про комунікативно-прагматичну категорію заперечення (*Negierung*) [22, с. 181], за допомогою якої мовець повідомляє слухачу свій, у згаданому випадку, негативний погляд на певні події чи обставини. В. Гайнеманн [13, с. 89] вважає, що лінгвопрагматична категорія заперечення (*Negierung*) є мовленнєвою дією, позицією мовця стосовно стану справ. Інші представники лінгвопрагматичного підходу теж наголошують на тому, що потрібно розрізняти між запереченням (*Negation*) і заперечуванням (*Negierung*), як це роблять зокрема М. Квіан [17, с. 46], В. Кюршнер [16, с. 12] та А. Паславська [5, с. 41], які на прикладах показують, що лінгвопрагматична категорія заперечування (*Negierung*), на відміну від заперечення (*Negation*), не

є залежною від мовних засобів вираження заперечення.

Метою дослідження є виокремити та проаналізувати комунікативні стратегії і тактики відмови як мовленнєвого акту заперечення.

Матеріали і методи. Матеріалом дослідження слугують текстові фрагменти з мовленнєвими актами відмови, дібрані методом суцільної вибірки з творів сучасної німецькомовної художньої літератури ХХ – поч. ХХІ ст. загальним обсягом 10 000 сторінок. Для розгляду заперечення як мовленнєвого акту використано лінгвопрагматичний підхід, який визначає вибір методів дослідження: структурного методу (аналіз внутрішньої організації мовленнєвих актів відмови), аналізу та синтезу (характеристика комунікативних стратегій), інтерпретаційного аналізу (типологія шляхів реалізації комунікативної стратегії – комунікативних тактик, встановлення зв'язку між типами висловлень, комунікативними стратегіями та комунікативними тактиками).

Результати та їх обговорення. Проаналізовані приклади з художньої літератури дають змогу стверджувати, що, відповідно до класифікації ілокутивних актів Дж. Р. Серля, заперечні мовленнєві акти відмови реалізуються у асертивному, комісивному, директивному та експресивному типах висловлень.

Метою асертивних висловлень є судження про певний стан справ, наприклад, констатації, сумніви, прогнозування тощо [24, с. 33]. Асертиви послаблюють категоричність заперечних мовленнєвих актів відмови, бо не містять погроз, переконань, прохань, іншими словами, психологічного тиску на співрозмовника, а лише констатують “це не так”, що можна перефразувати “я вважаю, що це не так”.

Асертиви зустрічаються у мовленнєвих актах відмови у 18%:

Wir sollten den Mann ins Kreuzverhör nehmen. – Das hat Zeit. Ich glaube nicht, dass der Mann etwas mit dem Mord zu tun hat [10, S. 42].

Метою комісивних висловлень є формулювання зобов'язань щодо адресата. Комісиви втілюються у різноманітних обітницях, обіцянках тощо [24, с. 33]. Категоричність заперечних комісивів великою мірою залежить від того, яку форму вираження має висловлення: пряму чи непряму, чи має мовець на меті приховати свої наміри.

Комісивний тип висловлення зустрічається у мовленнєвих актах відмови найчастіше (60%):

Komm! Trink mit mir eine Flasche Johannisberger. Das wird Eduard ärgern. – Ich will heute keinen Menschen ärgern [20, S. 258].

Метою директивних висловлень є вчинення тиску на адресата, спонукання його до певних дій. Директиви втілюються у проханнях, дозволах, наказах тощо [8, с. 33]. За ступенем категоричності мовця, тобто психологічним тиском на слухача, виділяють категоричні (накази, інструкції, заборони) і некатегоричні (прохання, побажання, поради, рекомендації) директиви, але всі заперечні директиви спрямовані на те, щоб перешкодити діям слухача. Некатегоричність – це лише спосіб комунікації, який не змінює мету директива [4, с. 52]. Категоричні директиви не зважають на думку слухача, а некатегоричні директиви її враховують.

Директиви також характерні для мовленнєвих актів відмови і становлять 17% :

Der Rotary Club bittet Sie, einen Vortrag zu halten. – Lehnen Sie ab [23, S. 58].

Метою експресивних висловлень є демонстрування психічних станів, емоцій адресанта, його ставлення до того, про що він повідомляє [1, 36]. Експресиви експлікують ступінь відвертості та щирості мовця стосовно слухача. На відміну від асертивів, які містять оцінку чи опис самого мовця, сторонньої людини, предметів та явищ навколишнього світу, суб'єктом експресивних висловлень виступає слухач.

Мовленнєві акти відмови, виражені експресивом (5%):

Raus. Vor die Tür. Ich will Lucienne untersuchen. – Das können Sie auch so. Wir sind nicht so fein [18, S. 104].

Мовленнєві акти відмови є інструментом реалізації її комунікативних стратегій. Комунікативна стратегія – головна лінія мовленнєвої поведінки в межах конкретної комунікативної події, що визначається загальною метою комунікації, ситуативним контекстом і уявленнями про адресата [7, с. 156]. Комунікативні стратегії прямо співвідносяться з інтенціями комунікантів. Саме комунікативні стратегії встановлюють способи і засоби досягнення мети комунікації. Спираючись на класифікацію дослідниці Т. Толмачової [6], побудованої на основі об'єднання мовленнєвих актів за їх комунікативними функціями, а також на основі вибірки з художньої літератури, наділяємо мовленнєві акти відмови інформативною, інформативно-впливовою, регулювально-спонукальною та емоційно-впливовою комунікативними стратегіями.

У межах однієї комунікативної стратегії мова йде про комунікативні тактики. Комунікативна тактика – зумовлені комунікативною стратегією мовленнєві кроки, що в сукупності дають змогу досягти головної комунікативної мети [7, с. 156–157]. Тобто, комунікативні тактики, з одного боку, спосіб мовленнєвого впливу, сукупність мовленнєвих засобів, з іншого – шлях реалізації комунікативної стратегії. Інструментом її реалізації є мовленнєві акти. У межах однієї стратегії можна застосовувати декілька тактик.

Інформативна комунікативна стратегія у мовленнєвих актах відмови реалізується асертивним типом висловлення і спрямована на повідомлення пев-

ної негативної чи протилежної до ініціативного мовленнєвого акту інформації. У мовленнєвому акті відмови з асертивним типом висловлення виявлено наступні комунікативні тактики:

- повідомлення без пояснень:

Ich weiß nicht, wie du's in Zukunft gerne hättest zwischen dir und Jörg. Hängst du an ihm? Er hängt an dir. – Ich rede mit dir nicht über meinen Bruder [21, S. 119].

Мовець відмовляється говорити про свого брата, не пояснюючи причини.

- повідомлення протилежної інформації:

Was du dir da vorgenommen hast, das gefällt uns nicht. Sei brav und lass es bleiben, ja? – Nein, ich lasse es nicht bleiben. Ich bin nicht mehr der kleine, unbekannte Gigi Fremdenführer. Ich bin jetzt ein großer Mann. Wir werden ja sehen, ob ihr es mit mir aufnehmen könnt [11, S. 174].

- повідомлення негативної інформації:

Ich habe es geschafft. Ich habe die Lösung. – David, das passt mir gerade nicht gut. Ich bin beim Weggehen [14, S. 16].

Слухач пропонує поділитися з мовцем рішенням, яке він прийняв, але мовець відмовляється вислухати його, посилаючись на несвоєчасність пропозиції слухача.

Інформативно-впливова комунікативна стратегія у мовленнєвих актах відмови здійснюється комісивним типом висловлення і спрямована на вираження негативного волевиявлення. Комісивний тип висловлень здебільшого втілює мовленнєві акти волюнтаривної [12, с. 73] відмови у здійсненні дії мовцем “я не хочу виконувати певну дію”. Тим самим мовець прагне створити у слухача враження обов'язкової, результативної реалізації своїх слів у дійсності. Для мовленнєвого акту відмови з комісивним типом висловлення характерні такі комунікативні тактики:

- волевиявлення без пояснень:

Nimm mich mit. – Kommt nicht in Frage [15, S. 62].

▪ волевиявлення з поясненням небажання виконати зобов'язання:

Ich gebe Ihnen ein Beruhigungsmittel. – Ich brauche kein Beruhigungsmittel, ich brauche Kognak [10, S. 79].

Мовець не хоче, щоб слухач виконав те, що пропонує, бо мовцю потрібен коньяк, а не заспокійливе.

▪ волевиявлення з поясненням неможливості виконати зобов'язання:

Paul hat die Lehrerin beleidigt. Er ist aufsässig in letzter Zeit. Du musst am Samstag mit ihm sprechen. – Samstag kann ich nicht heimkommen. Leider [15, S. 169].

Мовець прагне показати слухачеві, що не в його силі виконати побажання і що йому шкода.

Регулювально-спонукальна комунікативна стратегія мовленнєвих актів відмови – це комунікативна стратегія з директивним типом висловлення. Директивний тип висловлень представляє мовленнєві акти пермісивної [12, с. 73] відмови мовця в тому, щоб слухач здійснював певну дію “я не хочу, щоб ти виконував певну дію”. Мовленнєвий акт відмови з директивним типом висловлення реалізується наступними комунікативними тактиками:

- спонукання до припинення дії без пояснень:

Der Rotary Club bittet Sie, einen Vortrag zu halten. – Lehnen Sie ab [23, S. 58].

▪ спонукання до припинення дії через погрозу/застереження:

Dreh's sofort leise! – *Du hast mir überhaupt nichts zu sagen und niemand* [11, S. 76].

На вимогу слухача зробити тихішим звук, мовець застерігає його робити зауваження.

▪ спонукання до припинення дії через прохання/рекомендацію:

Soll ich einen Kaffee bestellen? – *Nein, bitte bezahl und bring mich ins Zimmer* [27, S. 61].

Часто, відмовляючи у такий спосіб, мовець називає альтернативну дію до тієї, від якої він відмовляється. Це пом'якшує відмову і допомагає не розірвати контакт зі співрозмовником. Мовець не бажає виконувати прохання слухача відповісти на його запитання і відмовляє у продовженні розмови:

Мовець може використовувати різні види мотивації: погрозу, переконання, прохання та ін., які сприяють росту директивної сили висловлення, з метою посилення впливу на слухача [3, с. 113].

Емоційно-впливова комунікативна стратегія мовленнєвих актів відмови здійснюється експресивним типом висловлення і спрямована на вираження емоційного стану мовця. У мовленнєвому акті відмови з експресивним типом висловлення виявлено таку комунікативну тактику:

► волевиявлення з поясненням емоційно-психологічних мотивацій:

Jedenfalls müssen wir erst mal einen Wissenschaftler finden, der uns hilft. Sonst können wir gar nicht machen. – Du immer mit deinen Wissenschaftlern! Denen kann man schon gleich nicht trauen [11, S. 106].

Мовець не хоче виконувати вимоги слухача знайти науковця, щоб той їм допоміг. Для цього він використовує експресив, а також пояснення своєї позиції.

Висновки. Мовленнєві акти відмови реалізують свої комунікативні стратегії відповідно до їхніх типів висловлення: інформативну комунікативну стратегію – у асертивах, інформативно-впливову комунікативну стратегію – у комісивах, регулювально-спонукальну комунікативну стратегію – у директивах, емоційно-впливову комунікативну стратегію – у експресивах. Мовленнєві акти відмови виконують інформативну комунікативну стратегію за допомогою комунікативних тактик повідомлення без пояснень, повідомлення протилежної інформації, повідомлення негативної інформації; інформативно-впливову комунікативну стратегію за допомогою комунікативних тактик волевиявлення без пояснень, волевиявлення з поясненням небажання виконати зобов'язання, волевиявлення з поясненням неможливості виконати зобов'язання; регулювально-спонукальну комунікативну стратегію за допомогою комунікативних тактик спонукання до припинення дії без пояснень, спонукання до припинення дії через погрозу/застереження, спонукання до припинення дії через прохання/рекомендацію; емоційно-впливову комунікативну стратегію за допомогою комунікативної тактики волевиявлення з поясненням емоційно-психологічних мотивацій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної генології / Ф. С. Бацевич. – К. : Видав. центр Академія, 2006. – 247 с. [5, 36].
2. Бацевич Ф. С. Термінологія комунікативної лінгвістики: аспекти дискурсивного підходу / Ф. С. Бацевич // Вісник Нац. ун-ту «Львівська Політехніка». – Львів, 2002. – № 453. – С. 30–34. [8, с. 33].
3. Еремеев Я. Н. Директивные высказывания с точки зрения диалогического подхода / Я. Н. Еремеев // Теоретическая и прикладная лингвистика. Язык и социальная среда. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. техн. ун-та, 2000. – Вып. 2. – С. 109–126. [29, с. 113].
4. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс : монография / В. И. Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 331 с. [42, с. 52].
5. Паславська А. Заперечення як мовна універсалія: принципи, параметри, функціонування / Алла Паславська. – Львів : Видавн. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2005. – 290 с. [78, с. 41].
6. Толмачева Т. А. Методический потенциал использования коммуникативных стратегий иноязычного речевого поведения в процессе обучения иностранному языку в языковом вузе / Т. А. Толмачева // Мир науки, культуры, образования. – 2008. – №4 (11). – С. 95–98. [104].
7. Яшенкова О. В. Основы теории мовой комунікації / О. В. Яшенкова. – К. : Видавн. центр «Академія», 2010. – 312 с. (Яшенкова, 2010: 156).
8. Austin J. L. How to do things with words / J. L. Austin. – Oxford : Oxford University Press, 1962. – 174 p. Русс. Дж. Л. Остин. Слово как действие / Б. Ю. Городецкий (Общ. ред.) // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 22–129.
9. Bussmann H. Lexikon der Sprachwissenschaft / H. Bussmann. – Stuttgart : Kröner, 1990. – 904 S.
10. Dürrenmatt Fr. Das Versprechen / Fr. Dürrenmatt. – München : Deutscher Taschenbuch Verlag, 2000. – 154 S. [223, S. 42].
11. Ende M. Momo / M. Ende. – Stuttgart : Tienemann Verlag, 1973. – 268 S. [226, S. 174].
12. Graffe J. Sich festlegen und verpflichten. Die Untertypen kommissiver Sprechakte und ihre sprachliche Realisierungsformen / J. Graffe. – Münster ; New York : Waxmann, 1990. – 321 S. [144, c. 73].
13. Heinemann W. Negation und Negierung. Handlungstheoretische Aspekte einer linguistischen Kategorie / W. Heinemann. – Leipzig : Veb Verlag Enzyklopädie, 1983. – 285 S. [147].
14. Kehlmann D. Mahlers Zeit / D. Kehlmann. – Frankfurt am Main : Suhrkamp Taschenbuch Verlag, 1999. – 159 S. [234, S. 16].
15. Kehlmann D. Ruhm / Daniel Kehlmann. – Hamburg : Rowohlt Verlag, 2009. – 203 S. [235, S. 62].
16. Kürschner W. Studien zur Negation im Deutschen / W. Kürschner. – Tübingen : Narr, 1983. – 367 S. [168, c. 12].
17. Qian M. Untersuchungen zur Negation in der deutschen Gegenwartssprache: e. mikro – u. makrostrukturelle Analyse / Minru Qian. – Heidelberg : Groos, 1987. – 361 S. [184, c. 46].
18. Remarque E. M. Arc de Triomphe / E. M. Remarque. – Frankfurt am Main ; Berlin : Ullstein, 1986. – 415 S. [243, S. 104].
19. Remarque E. M. Der Funke Leben / E. M. Remarque. – Frankfurt am Main ; Berlin : Ullstein, 1986. – 254 S. [244, c. 243].

20. Remarque E. M. Der schwarze Obelisk / E. M. Remarque. – Frankfurt am Main ; Berlin : Ullstein, 1985. – 351 S. [246, S. 258].
21. Schlink B. Das Wochenende / B. Schlink. – Zürich : Diogenes Verlag, 2008. – 224 S. [251, S. 119].
22. Schmidt S. Texttheoretische Aspekte der Negation / S. Schmidt. – Zeitschrift für germanistische Linguistik. – 1973. – № 1. – S. 178–208. [192].
23. Schwanitz D. Der Campus / D. Schwanitz. – Frankfurt am Main : Goldmann Verlag, 1995. – 382 S. [256, S. 58].
24. Searle J. R. Speech acts. An essay in the philosophy of language / J. R. Searle. – Cambridge, 1969. Dt. : Sprechakte. Frankfurt, 1971. – 305 S.
25. Sennekamp M. Die Verwendungsmöglichkeiten von Negationszeichen in Dialogen / M. Sennekamp. – München, 1979. – 224 S. [201].
26. Stickel G. Einige syntaktische und pragmatische Aspekte der Negation / G. Stickel // Positionen der Negativität. – München : Fink, 1975. – S.17–38. [203].
27. Wellershoff D. Der Liebeswunsch / D. Wellershoff. – München : btb-Verlag, 2002. – 332 S. [263, S. 61].

REFERENCES

1. Batsyevych F. S. Introduction to linguistic genealogy / F. S. Batsyevych. – K. : Publishing Center «Academy», 2006. – 247 p. [5, 36].
2. Batsyevych F. S. Terminology of communicative linguistics: aspects of the discursive approach / F. S. Batsyevych // Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine «Lviv Polytechnic University». – Lviv, 2002. – № 453. – P. 30–34. [8, p. 33].
3. Eremeev Y. N. Directional statements from the point of view of the dialogical approach / Y. N. Eremeev // Theoretical and Applied Linguistics. Language and social environment. – Voronezh : Voronezh State Technical University Publishing House, 2000. – Is. 2. – P. 109–126. [29, c. 113].
4. Karasik V. I. Language circle: personality, concepts, discourse : monograph / V. I. Karasik. – Volgograd: Peremena, 2002. – 331 p. [42, p. 52].
5. Paslavska A. Denial as a Linguistic Universal: Principles, Parameters, Functioning / Alla Paslavska. – Lviv : Publishing Center of the Ivan Franko National University, 2005 – 290 p. [78, c. 41].
6. Tolmacheva T. A. Methodical potential of using communicative strategies of foreign language speech behavior in the process of teaching a foreign language in a language university / T. A. Tolmacheva // World of Science, Culture, Education. – 2008. – № 4 (11). – P. 95-98. [104].
7. Yashenkova O. V. Fundamentals of the theory of language communication / O. V. Yashenkova. – K. : Publishing Center «Academy», 2010. – 312 p. (Yashenkova, 2010: 156).

Strategies and tactics of refusal

O. V. Kraynyk

Abstract. The proposed article is devoted to the study of refusal as a linguo-pragmatic category. A refusal is considered as a reactive speech act of negation in response to an initiatory speech act of the interlocutor. Contradictory intentions are realized with the help of communicative strategies. The regularities of implementation of strategies and tactics of speech acts of refusal are established, depending on their type of statement: commissive, directive, assertive and expressive.

Keywords: *negation, speech act, illocutive purpose, refusal, strategy, tactics.*