УДК 811.112.2'42

Нагорна О. П.,
аспірант кафедри англійської філології і філософії мови
імені професора О. М. Мороховського
Київського національного лінгвістичного університету

СТРАТЕГІЯ Й ТАКТИКИ УСУНЕННЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТІ

Анотація. Стаття присвячується дослідженню стратегії і тактик усунення неоднозначності висловлень, які за критерієм належності диференціюються на тактики мовця та слухача.

Ключові слова: діалогічний дискурс, висловлення, метакомунікативний сигнал, неоднозначність, усунення неоднозначності.

Постановка проблеми. Як відомо, основна мета комунікантів у спілкуванні – встановити порозуміння, якому сприяє ясне, чітке вираження думки. Однак практика спілкування показує, що часто комуніканти вдаються до неоднозначних висловлень, що призводить до ряду наслідків. Дослідженню явища неоднозначності присвячено чимало лінгвістичних праць, які зосереджуються на різних аспектах неоднозначності: лексичному [1; 6], синтаксичному [2], стилістичному [3; 6], когнітивному [2; 5]. Однак це явище не отримало належної уваги в аспекті упрозорення дискурсу. Актуальність розгляду усунення неоднозначністі як дискурсивної стратегії комунікантів викликана необхідністю використання засобів підвищення якості спілкування, зокрема усунення перешкод на шляху передачі повідомлення, яке б виражало наближене до первозданного, закладеного автором значення і у такий спосіб забезпечувало порозуміння між учасниками дискурсу.

Метою статті є виокремлення способів реалізації стратегії усунення неоднозначності висловлень комунікантами.

Виклад основного матеріалу. Успішна реалізація комунікативної стратегії усунення неоднозначності однаковою мірою залежить від позиції обох учасників діалогічного дискурсу, що, в свою чергу, зумовлено рядом екстралінгвальних факторів суб'єктивного та об'єктивного характеру: 1) ступенем зацікавленості автора неоднозначного висловлення у розвитку прозорого, позбавленого неоднозначностей діалогу; 2) рівнем готовності комунікантів до кооперації у дискурсі; 3) забезпеченням зворотного зв'язку.

Мовець несе відповідальність за активізацію діалогу, а кінцеве розгортання мовленнєвої взаємодії в конкретному напрямі відбувається лише після респонсивної репліки слухача [2, с. 3]. Отже, в діалогічному дискурсі слухач по праву виступає не просто пасивною стороною, а суб'єктом мовленнєвої діяльності, який дає власну оцінку перебігу комунікації та сприяє її подальшому розвитку [1, с. 22; 3, с. 35; 4, с. 78; 5, с. 142]. Вищеописаний стан речей доводить паритетність взаємодії обох сторін комунікативного процесу як рівноправних співрозмовників, які роблять однаково важливий вклад до встановлення порозуміння.

Усунення неоднозначності з боку мовця пов'язане з регулятивною стороною спілкування, оскільки, уточнюючи значення власних слів, мовець не просто заповнює інформаційну лакуну, але й у такий спосіб проявляє турботу про розуміння слухачем сказаного з метою забезпечити безперебійне спілкування, що безпосередньо чинить позитивний вплив на характер відносин між комунікантами. Усунення неоднозначності допомагає домогтися взаєморозуміння (*rapport*) – взаємовідносин, що будуються на гармонії у спілкуванні.

Стратегія усунення неоднозначності, що реалізовується слухачем, має спонукальну силу, тобто її призначенням є привертання уваги співрозмовника до неясного висловлення і підштовхування його до пояснення сказаного, що свідчить про дискурсотворчий потенціал цієї стратегії. Внутрішньо притаманна усуненню неоднозначності комунікативна установка на продовження конструктивного діалогу за умов успішної реалізації означеної стратегії підтверджується тим, що сигнал про необхідність уточнення змісту викликає реакцію респонсивного мовлення, в результаті чого формується суміжна пара висловлювань «запит – уточнення».

Як правило, в процесі усунення неоднозначності мовці вживають мовленнєві формули, які відрізняються за формулюванням, проте є ідентичними за своєю природою – вони призначені для усунення бар'єрів для порозуміння комунікантів у діалогічному дискурсі. В нашій роботі ми називаємо такі формули метакомунікативними сигналами усунення неоднозначності. Вжиток таких формул свідчить про високий рівень залученості комунікантів у процес спілкування, налаштованість на мовленнєвий контакт. В термінах прагматики такі дії свідчать про ведення кооперативної лінії мовленнєвої поведінки, оскільки при цьому комуніканти виконують вимоги Принципу Кооперації, зокрема дотримуються максим Релевантності, Кількості та Якості інформації [3, с. 67].

Нижче розглянемо ряд мовленнєвих тактик, якими послуговуються для реалізації стратегії усунення неоднозначності.

1. Тактики усунення неоднозначності в дискурсі мовця.

1.1. Тактика застереження невірного сприйняття висловлення.

Тактика застереження невірного сприйняття призначена для елімінації нерелевантних значень висловлень, які слухач може потенційно вивести. Технічно ця тактика реалізується за допомогою таких метакомунікативних сигналів, як *Don't get me wrong, Don't misunderstand me, I'm not saying this to..., Don't think that I'm trying to say (that)..., I have some apprehension that you may misconstrue my words.* Застосовуючи ці сигнали, мовець показує, що дотримується максими Релевантності, тобто його лінія мовленнєвої поведінки не відхиляється від заданого вектору дискурсу. Ці тотожні за своєю прагматикою синтаксичні утворення містять заклик ігнорувати значення висловлення, що не відповідають комунікативному наміру мовця. Наведемо приклад.

(1) Leonard: Good afternoon Penny, so hi, hey. Uh… I was wondering if you had plans for dinner. There is an inherent ambiguity in the word dinner. Technically it refers to the largest meal of the day whenever it is consumed, so, to clarify here, by dinner I mean supper.

Penny: Supper?

Leonard: Or dinner. I was thinking six thirty, if you can go, or a different time.

Penny: Uh, six thirty's great.

Leonard: Really? Great! („The Big Bang Theory", episode 5, 10 min.).

Слово *"dinner"* позначає найбільший прийом їжі протягом нечітко окресленого інтервалу, що починається вдень та закінчується ввечері. Цей уривок дискурсує прикладом миттєвої оцінки Леонардом власного висловлення, яка актуалізується в дискурсі у вигляді метамовного коментаря про неоднозначність лексеми *"dinner"* та поясненні значення, яке він мав на увазі.

1.2.Тактика усунення хибного розуміння.

Поверхнева структура висловлення репрезентує значно менше значень, ніж воно фактично містить у своїй глибинній структурі. Цей факт є основним поясненням асиметрії вкладання та виведення смислу висловлення комунікантами. Так, типовою є ситуація, коли слухач ідентифікує лише одне значення з ряду можливих, причому таке, що відрізняється від закладеного мовцем значення, й у такий спосіб наражає спілкування на невдачу. У такому разі мовцеві доводиться роз'яснювати значення власного висловлення, щоб усунути хибне розуміння висловлення слухачем та нормалізувати хід дискурсу.

(2) Sheldon: May I say something?

Leonard: Not right now, Sheldon.

Sheldon: But I think it would be comforting.

Leonard: Ok.

Sheldon: When I lost my own father, I didn't have any friends to help me through it. You do.

Leonard: I really thought he was gonna say let it go („The Big Bang Theory", episode 2, 16 min.).

Неоднозначність висловлення *"May I say something?"* викликана вживанням широкозначного займенника *"something"*, який не співвіднесений з конкретним референтом. Така інформаційна лакуна спонукає слухача встановити референційний зв'язок самостійно. Маючи певні знання про негативні особливості манери спілкування Шелдона, його друзі забороняють йому брати слово на похороні матері його друга, оскільки побоюються, що його слова можуть звучати нетактовно. Шелдону доводиться «відстоювати» своє право на висловлювання, пояснюючи, що його наміром було сказати дещо втішне.

1.3. Тактика повтору.

З боку мовця неоднозначність висловлення може усуватись шляхом повтору. Суть повтору полягає у спричиненні кумулятивного ефекту розуміння. Продубльоване висловлення сигналізує слухачеві про те, що він неправильно зрозумів значення висловлення та підштовхує його до пошуку іншого значення – того, яке мав на увазі мовець. Розглянемо такий приклад.

(3) Steve: Have you seen my jacket?

Mother: You can take your raincoat.

Steve: Oh, no. It doesn't go well with my jeans. (He goes outside without one).

Mother: You can take the raincoat.

Steve: I see. You're right, looks like it's going to rain. (He takes the raincoat) („The American Beauty", 14 min).

Висловлення *"You can take your raincoat"* може втілювати різні мовленнєві акти, серед яких слід назвати пропонування та пораду. Їхньою спільною інтендованою перлокуцією є спрямування співрозмовника до певних дій, проте вони відрізняються силою нав'язливості, впливу на нього. Так, Стів сприймає висловлення матері *"You can take your raincoat"* як непряме пропонування і відхиляє його, хоча насправді це висловлення має іллокуцію настійної поради. Перлокутивний ефект висловлення матері досягається після того, як мати повторює своє висловлення – Стів бере з собою дощовик, оскільки розуміє, що наполягання матері вмотивоване тим, що збирається на дощ, і носить радше директивний характер.

1.4. Тактика конкретизації.

Однією з форм існування неоднозначності при ухильному мовленні є натяк. При натяканні мовець сподівається досягти задуманого перлокутивного ефекту, до кінця зберігаючи «мерехтіння» смислів висловлення [3, с. 262]. В ситуації, якщо реакція слухача на натяк не відповідає експектаціям мовця, він може частково або повністю зняти неоднозначність, внести долю конкретики щодо свого комунікативного наміру. Також мовець здатний вдаватись до утримання теми розмови в потрібному йому ключі шляхом постановки навідних питань. Розглянемо такий приклад.

(4) Richard: So Monica let me ask you a question. Y'know, since we broke up do you ever think about me?

Monica: Uh yeah, I-I actually I thought about you a couple months ago.

Richard: Oh really?

Monica: Yeah but it was because I-I had an eye exam and I don't like my new eye doctor.

Richard: Who is it?

Monica: Edward Nevski?

Richard: Yeah he's no good. Do you ever (pause) think about me in a (pause) non-eye doctor way? („The Friends", episode 20, 10 min.).

Питання Річарда *"do you ever think about me?"* може розумітись у два способи: а) чи згадує Моніка про нього загалом, в будь-якому зв'язку; б) чи згадує вона про нього в контексті їхніх колишніх стосунків. Насправді Річард вкладає друге, більш конкретне значення, але для того, щоб приховати самонадіяність, він обмежується загальним запитанням, сподіваючись, що Моніка зрозуміє його натяк у вірному ключі. Отримавши відповідь, що не задовольняє істинному запиту, Річард ініціює бічну секвенцію – ставить навідне питання, щоб «підвести» співрозмовницю до відповіді на інтендоване запитання.

2. Тактики усунення неоднозначності в дискурсі слухача

2.1. Тактика верифікації розуміння.

Тактика верифікації спрямована на спонукання автора висловлення підтвердити або спростувати його значення, як його розуміє слухач. В основі цієї тактики лежить реакція, що експлікує неоднозначне розуміння висловлення слухачем. Вона полягає у виведенні декількох значень і неможливості встановити, яке з них було інтендовано мовцем. Неоднозначному розумінню сприяє відсутність контекстуальних підказок чи невербальних сигналів, які «пояснюють», що мав на увазі мовець, тому виведені реципієнтом значення стають рівноможливими. Наведено приклад.

(5) Ross: No, no, don't. Why don't we?

Emily: Why don't we what?

Ross: Get married.

Emily: You are mad!

Ross: No! No! I'm not! It's-it's-it's perfect! I mean it's better than you just-just moving here, 'cause it's us together forever, and that's-that's what I want.

Emily: We've only known each other for six weeks! My parents will be really mad.

Ross: Is that – are you saying yes? Is that yes no?

Emily: Yes („The Friends", episode 9, 20min.).

У висловленні *"My parents are going to be really mad"* не дотримано Максими Релевантності, тому Роса спантеличує такий непреференційний хід співрозмовниці, в якому не виражено чіткої згоди або відмови на пропозицію руки і серця. В результаті Рос не може з'ясувати, який зі смислів, що витікає з висловлення, є інтендованим співрозмовницею: а) батьки Емілі будуть розлючені, оскільки вона згодна одружитись з чоловіком, якого знає лише шість тижнів; б) батьки Емілі будуть розлючені, якщо вона погодиться одружитись з малознайомим їй чоловіком, тому вона має сказати Росу «ні». За допомогою метакомунікативного сигналу *"Is that – are you saying yes? Is that yes no?* Рос створює вставну секвенцію, націлену на верифікацію правильності свого розуміння.

2.2. Тактика перепиту.

Застосування цієї тактики є способом маркування непрозорого для сприйняття висловлення. Ця тактика реалізується за рахунок висловлень, що повністю або ж частково повторюють лексико-структурний склад репліки-стимулу, але мають відмінний від неї питальний інтонаційний контур. Такі питання-повтори в лінгвістичній традиції отримали назву ехо-питань [3, с. 387; 1, с. 128; 5, с. 98] або декларативних питань (*declarative question*). У синтаксичному плані висловлення, що призначені для усунення неоднозначності, оформлюються як загальні питання, які передбачають стверджувальну або заперечну відповідь. Щоправда, в дискурсі такі респонсивні висловлення не тільки виконують функцію підтвердження чи заперечення, але й спонукають мовця надати додаткову інформацію, щоб прояснити смисл свого висловлення й у такий спосіб зняти неоднозначність. Розглянемо це положення на такому прикладі.

(6) Sheldon: I've been seeing Penny behind your back.

Leonard: You've been seeing Penny behind my back? Like friends or in a different way?

Sheldon: I mean, we had dinner last night. She made me spaghetti with little hot dogs cut up in it. Well, little hot dog. I gave up the other five hot dogs to a real dog. A real, big dog. A hell hound. Tangential to the primary story. How about I circle back to it?

Leonard: Fine. Why did you have dinner with Penny?

Sheldon: I told you, she made spaghetti with little hot dogs. I like spaghetti with little hot dogs („The Big Bang Theory", episode 2, 16 min.).

Спонукання до роз'яснення неоднозначного висловлення здійснюється в межах вставного ходу за допомогою повного повторення висловлення із заміною елементів рольового дейксису *"I" – "you"*. Після перепиту адресат називає декілька варіантів розуміння, між якими він вагається, а саме *"like friends or in a different way"*, тобто Шелдон та Пенні бачаться за спиною Леонарда як друзі чи вони перебувають в іншому статусі. Отже, в цьому випадку тактика повтору комбінується з тактикою верифікації.

Висновки. Отже, стратегія усунення неоднозначності включає дії комунікантів, які звернені до прояснення змістовної сторони спілкування. Ця стратегія має репрезентацію у формі фіксованих та напівфіксованих метакомунікатів, що можуть підсилюватись невербальними сигналами. Стратегія усунення неоднозначності реалізовується обома комунікантами за допомогою ряду тактик. На перспективу дослідження виноситься розгляд стратегічного застосування неоднозначності комунікантами.

Література:

1. Вежбицкая А. Метатекст в тексте / А. Вежбицкая // Новое в зарубежной лингвистике. – 1978. – Вып. 8: Лингвистика текста. – С. 402–449.
2. Ларина Т. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. Ларина. – М. : Языки славянских культур, 2009. – 287 с.
3. Чхетиани Т. Лингвистические аспекты фатической метакоммуникации (на материале английского языка) : автореф. дисс.... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 ««Германские языки»» / Т. Чхетиани – К., 1987. – 20 с.
4. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, St. Levinson. – Cambrigde : Cambridge University Press, 1987. – 289 p.
5. Fredster E. On Semantic and Pragmatic Ambiguity / E. Fredster // Journal of Pragmatics, 1998. – № 30. – P. 527–541.
6. Grice H.P. Logic and Conversation / H.P. Grice // Syntax and Semantics.: Speech acts. – 1975. – Vol. 3 – P. 41–58.

Нагорная Е. П. Стратегия и тактики устранения неоднозначности

Аннотация. Статья посвящена исследованию стратегии и тактик устранения неоднозначности высказываний, которые за критерием принадлежности дифференцируются на тактики говорящего и слушающего.

Ключевые слова: диалогический дискурс, высказывание, метакоммуникативный сигнал, неоднозначность, устранение неоднозначности.

Nahorna O. Strategy and tactics of ambiguity elimination

Summary. The article deals with the analysis of the strategy and tactics of ambiguity elimination, which are differentiated into the speaker's and hearer's tactics by the criterion of use.

Key words: ambiguity, ambiguity elimination, dialogical discourse, metacommunicative signal, utterance.