

Стратегия непрямой коммуникации

Е. А. Морозкина¹, Г. А. Вильданова^{2*}

¹ Башкирский государственный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа, 450076, ул. Заки Валиди, 32.

² Башкирский государственный университет, Бирский филиал

Россия, Республика Башкортостан, г. Бирск, 452453, ул. Интернациональная, 10.

*Email: guzelec@gmail.com

В статье исследуется непрямая коммуникация с позиций прагматики, социолингвистики, психолингвистики, когнитивной лингвистики и теории языковой игры. В рамках различных подходов непрямая коммуникация рассматривается как универсальная стратегия: средство реализации отрицательной и положительной видов вежливости, рационально обоснованная стратегия коммуникативного поведения в условиях неопределенности контекста, стратегия дистанцирования, непрямого манипулятивного воздействия и креативный инструмент игрового общения.

Ключевые слова: непрямая коммуникация, стратегия, вежливость, дистанцирование, манипуляция.

Непрямая коммуникация плодотворно изучается отечественными и зарубежными учеными в русле различных теоретических направлений (прагмалингвистика, когнитивная лингвистика, социолингвистика, психолингвистика и т.д.). Вместе с тем, ее определение и некоторые аспекты функционирования остаются дискуссионными. Целью данной публикации является анализ ключевых современных работ, посвященных непрямой коммуникации. Обращение к междисциплинарным исследованиям, попытка свести воедино взгляды представителей разных отраслей знания на проблему непрямой коммуникации определяет актуальность настоящего исследования и его научную новизну. Прежде всего, отметим, что непрямой коммуникацией принято называть «содержательно осложненную коммуникацию, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата, будучи несводимо к простому узнаванию (идентификации) знака» [1, с. 4]. Изучение непрямой коммуникации выводит на такие общефилософские проблемы, как происхождение и сущность языка, познание мира человеком. Исследователи непрямой коммуникации приходят к выводу о том, что существует «необозримое множество смыслов, передаваемых имплицитным образом речевыми единицами самых разных уровней», [2, с. 13] и при этом, «проблема поиска и раскрытия смыслов» является ключевой для понимания непрямой коммуникации, интерпретация которой состоит в «расшифровке определенного кода, скрывающегося за очевидным смыслом», в рамках которого могут быть за-

ключены как буквальные, так и переносные значения, и особенно важна интерпретация непрямых высказываний, имеющих «многослойный смысл» [3, с. 18].

Заметим, что с позиции прагматики не прямые высказывания представляются крайне неэффективными и ненадежными. Напомним, принцип кооперации Г. Грайса рекомендует избегать неоднозначности, быть кратким и не отклоняться от темы. Данный принцип согласуется с позицией Л. Витгенштейна, который призывал четко и ясно выражать мысли и неоднократно повторял свой девиз, суть которого сводилась к следующему: то, что в принципе может быть сказано, должно быть сказано, о том, что высказыванию не поддается, следует молчать [4]. Несмотря на это, принцип кооперации явился одним из основополагающих для исследования не прямой коммуникации в свете социолингвистической теории вежливости, разработанной П. Браун и С. Левинсоном. В рамках данной концепции выделяются косвенные речевые акты в формальной (этикетные клише) и неформальной коммуникации (окказионализмы уклончивого характера), при этом данные виды не прямой речи, главным образом, трактуются как коммуникативные стратегии положительной или отрицательной видов вежливости, направленной на достижение равновесия, где «издержки и выгоды» коммуникантов сбалансированы, а каждый «ликоугрожающий» акт – компенсирован. Другими словами, в значительной мере не прямая коммуникация это проявление категории вежливости [5].

Большой интерес представляют психолингвистические исследования не прямой речи, которые в определенной степени вступают в конфликт с положениями коммуникативной теории вежливости. По мнению психолингвиста С. Пинкера, далеко не все проявления не прямой речи мотивированы вежливостью, в частности, из поля зрения выпадают косвенные речевые акты имеющие место быть в неформальной обстановке (*off-record indirect speech acts*) – наиболее сложные для интерпретации, наиболее эмоционально нагруженные и имплицитно содержащие межличностный конфликт. Такие потенциально конфликтные высказывания как предложения о взятке, вымогательства, угрозы, соблазнения, редко изучаются в научных работах, посвященных принципу кооперации в общении. Именно косвенные речевые акты инсинуативного характера оформляются как максимально косвенные и, что не маловажно, редко вежливо оформлены, а иногда даже граничат с грубостью. Таким образом, центральное положение традиционно отводимое вежливости при не прямом речепроизводстве ставится под вопрос [6]. Разработанная С. Пинкером и Дж. Ли теория стратегической коммуникации рассматривает косвенное речепроизводство как стратегию коммуникативного поведения в условиях неопределенности развязки и непредсказуемости ответной реакции. Принцип кооперации в подобной коммуникации не является отправным, напротив, сама коммуникация направлена на установлении кооперации и определении ее рамок. Суть концепции С. Пинкера в том, что косвенный речевой акт предоставляет возможность отрицания, опровержения намерений в условиях неопределен-

ности развязки ситуации, то есть неопределенность высказывания оставляет «лазейку» для говорящего и в случае неудачи «переговоров» он может отказаться от своих слов, не признать наличие дополнительного смысла скрытого в косвенном высказывании. На практике это подразумевает возможность избежать судебного разбирательства, конфликт и неприятие, так как косвенные номинации вдвойне удобны, так как одновременно позволяют называть предмет и отрицать его название. Таким образом, в теории стратегической коммуникации непрямая коммуникация это не часть светского ритуала, а рационально обоснованная стратегия [7].

Данная проблема активно разрабатывается в русле когнитивной лингвистики: процесс не прямой коммуникации увязывается с особым типом человеческого мышления – говорить «нечетко, неявно, некатегорично» и изучается в рамках явления, получившего название «hedging» («отгораживание», «отделение»), которое Дж. Лакофф определяет как слова или фразы, функция которых состоит в том, чтобы дистанцироваться, уйти от прямого высказывания и представить вещи неоднозначно. В комплекс средств «hedging» входят всевозможные средства создания некатегоричности суждения (неопределенность, преуменьшение, митигация (смягчение) и др.) [8]. Данный подход позволяет рассматривать не прямую коммуникацию как средство манипуляции и мистификации, например, в политическом дискурсе, где посредством не прямых, уклончивых высказываний производится так называемый «reframing» (перефокусировка, смещение акцентов). Соответственно, не прямая коммуникация выступает как речевая стратегия дистанцирования и не прямого манипулятивного воздействия на аудиторию.

И, наконец, заслуживает внимание точка зрения В. В. Дементьева который полагает, что некоторые формы не прямой коммуникации изначально имеют установку на языковую игру, нацелены на игровое общение. В таком случае интерпретация высказывания задана заранее (направлена, программируема со стороны адресанта), а креативность выступает обязательным свойством не прямой коммуникации. Исключительно широкое обыгрывание в языковой игре аспектов не прямого сообщения, не прямого воздействия и не прямого общения делает языковую игру надежным высокоинформативным материалом для исследования не прямой коммуникации, «подсказывающим» те аспекты, которые не могут быть выделены на другом материале [2].

Подытоживая сказанное, можно констатировать, что функционально многообразные формы не прямой коммуникации позволяют говорящим реализовать разного рода коммуникативные намерения и характеризуют ее как универсальную стратегию общения.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта №16-04-00042

Литература

1. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и ее жанры: монография. Саратов, 2000. 248 с.
2. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация: монография. М.: Гнозис, 2006. 376 с.
3. Морозкина Е. А., Насанбаева Э. Р. Отражение национальной языковой картины мира в герменевтическом круге в процессе перевода: учебное пособие. Уфа, 2014. 84 с.
4. Морозкина Е. А. Герменевтический фактор в инновационной методике обучения русскому языку // *Инновационное преподавание русского языка в условиях многоязычия*. М.: РУДН, 2014. Т.1. С. 330–332.
5. Вильданова Г. А. Эвфемия и принцип вежливости в современном английском языке: монография. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. 162 с.
6. Pinker, S., Lee, J. Rationales for Indirect Speech: The Theory of the Strategic Speaker // *Language, Cognition, and Human Nature: selected Articles*. Steven Pinker. New York: Oxford University Press, 2013. P. 302–356.
7. Вильданова Г. А. Инстинкт эвфемизации // *Вестник ТГПУ*. 2016. №3 (168). С. 15–19.
8. Марюхин А. П. Непрямая коммуникация в научном дискурсе (на материале русского, английского, немецкого языков): автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 2010. 24 с.

Статья рекомендована к печати кафедрой лингводидактики и переводоведения БашГУ
(докт. филол. наук, проф. Е. А. Морозкина)

Indirect communication strategy

Ye. A. Morozkina¹, G. A. Vildanova^{2*}

¹ *Bashkir State University*

32 Zaki Validi st., 450076 Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.

² *Birsk branch of Bashkir State University*

10 Internatsional'naya st., 452453 Birsk, Republic of Bashkortostan, Russia.

**Email: guzelec@gmail.com*

The article considers indirect communication from the perspective of pragmatics, sociolinguistics, psycholinguistics, cognitive linguistics and ludic theory. Within the framework of diverse approaches presented, indirect communication is regarded as a universal strategy acting as means of negative and positive politeness, rational communicational strategy realized in the context of uncertain outcome, hedging and manipulative strategy and a creative tool of ludic communication.

Keywords: indirect speech, strategy, politeness, hedging, manipulation.