

О коммуникативных средствах, реализующих стратегию речевого ответа

Israfilli, Turkana Abbas

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Israfilli, T. A. (2022). О коммуникативных средствах, реализующих стратегию речевого ответа. *Path of Science*, 8(12), 3001-3007. <https://doi.org/10.22178/pos.88-6>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

О коммуникативных средствах, реализующих стратегию речевого ответа

Communicative Means That Implement a Speech Response Strategy

Turkana Abbas Israfilli¹

¹ *Baku Eurasian University*


135 H. Aliyev Street, Baku, Azerbaijan, AZ1110

DOI: 10.22178/pos.88-6

LCC Subject Category:
PE1001-1693

Received 25.11.2022
Accepted 26.12.2022
Published online 31.12.2022

Corresponding Author:
info@baau.edu.az

© 2022 The Author. This article is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 License](#) 

Аннотация. В статье рассматриваются коммуникативные стратегии языкового ответа. Новизной исследования является детальное изучение психологического воздействия и аналитические возможности ответных речевых тактик. В статье использован описательно-сравнительный метод лингвистики. Учитывая психологическую природу речевого общения, рассматривается отношение человеческого характера к речевым стратегиям, и, в том числе, стратегиям речевого ответа. Отмечается, что повторяющиеся вопросы в качестве ответа имеют синтагматический характер.

Ключевые слова: коммуникативные стратегии; психологическое воздействие; речевые ответы; речевые тактики; синтагматика; повторные вопросы.

Abstract. The article examines the communicative strategies of language response. The novelty of the research is the detailed study of psychological impact and the analytical possibilities of response speech tactics. The article uses the descriptive-comparative method of linguistics. Considering the psychological nature of speech communication, the human character's relation to the speech strategies, including the speech response strategies, is considered. It is noted that repetitive questions as a response are syntagmatic.

Keywords: communication strategies; psychological impact; speech responses; speech tactics; syntagmatics; repeated questions.

ВВЕДЕНИЕ

Нет в мире более или менее развитого языка, который на основе своих материалов не изучал бы дискурсивное обучение, в том числе психологическую и лингвистическую природу дискурса. В целом изучаются вопросы акта речи, а также вопросы происхождения и передачи, принятия и усвоения речи. В последние годы темы дискурса стали более актуальными. Н. Э. Энквист заявил, что «Дискурс — это набор контекста с текстом и ситуационным компонентом» [5, с. 270]. Уклонение от прямого ответа происходит от дискурса.

Следует отметить, что средства коммуникации, служащие стратегии уклонения от прямых ответов, вообще не изучались в азербайджанской лингвистике. Хотя в некоторых исследованиях отдельных авторов рассматривались некоторые способы уклонения от

прямого ответа, этот вопрос рассматривается эпизодически. В данном исследовании впервые комплексно исследуются средства коммуникации, которые используются при уклонении от прямого ответа.

Вопросы создания, передачи, принятия и усвоения других языковых структурных единиц любого уровня, а также речевых высказываний подробно изучены М. Аскеровым. Разработана и успешно применяется новая теория психологических проблем языка, названная теорией лингвопсихологического единства. На основе этой теории мы проводим наше исследование [1; 2; 3].

Практически не изучены некоторые вопросы азербайджанского языкознания, особенно речевая стратегия и, в частности, стратегия в дискурсивном исследовании, лингвопсихологические элементы коммуникативной стра-

тегии, влияние целенаправленных или случайных изменений функции коммуникативной единицы на общий процесс общения.

МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

При анализе коммуникативных стратегий, которые реализуют стратегию ответа, были использованы языковые факты и диалогические ситуации, выступающие в качестве речевого шаблона. При анализе речевых ситуаций автор опирается на теоретическую базу лингвистических исследований, используя описательно-сравнительный метод.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Речевые тактики в когнитивном освещении. Как известно, область когнитивной лингвистики в последнее время приобрела большую популярность в мире языкознания. В частности, научные исследования дискурса стали одной из актуальных тем современной лингвистики. Автор М. Холлидей характеризует дискурс по четырем признакам: 1) создание текста; 2) Установление ситуативного контекста через текст; 3) Создание потенциала, скрытого за текстом; 4) Создание культурного контекста в конкретной ситуации [10].

Основными тактиками и приемами, служащими уклонению от прямого ответа, являются повторение, затягивание ответа, смягчение решимости в ответе и обобщение. В некоторых ситуационных ситуациях такие виды поведения, как скрытое неприятие, глухота, насмешки и намеки, также могут считаться типами тактик, служащих для уклонения от ответа. В некоторых ситуациях такие виды поведения, как скрытое неприятие, делать вид, что не слышал, насмешки и намеки, также могут считаться типами тактик, служащих для уклонения от ответа. Для ухода от прямого ответа можно использовать невербальные средства, а также комбинированные, смешанные тактики.

Наиболее активной и наиболее распространенной тактикой ухода от прямого ответа в процессе общения является повторение. Человек, использующий эту тактику, иногда хочет, чтобы вопрос был повторен, либо вместо ответа повторяет вопрос, как есть, либо частично искажая его.

Вместо того чтобы задавать вопрос или отвечать на него, повторение вопроса в том виде, в котором он есть, помогает выиграть время для *более подходящего* или правильного ответа. Когда мы произносим *более подходящий ответ*, мы не всегда имеем в виду точный ответ. В некоторых случаях, чтобы избежать прямого ответа, можно найти ответ более подходящий и формальный, но имеющий иной смысл. «В сфере субъективно-логической коммуникации повторение и повторяющиеся запросы обычно считаются излишними» [9], поскольку они не добавляют новой информации. Однако, в рамках стратегии избегания прямого ответа, тактика повторения и повторяющихся запросов является наиболее распространенной. Она позволяет говорящему уйти от прямого ответа, но также содержит дополнительную информацию о его эмоционально-экспрессивных возможностях. Тактика повторения и повторяющихся запросов, в первую очередь, представлена визуальными средствами лексического языка. При этом тактику повторения и повторных вопросов можно охарактеризовать как парадигмальную, поскольку они основаны на сочетании выбранных говорящим слов и словосочетаний с другими словами, близкими по смыслу, но не представленными в произношении. Тактика повторения и повторяющихся вопросов представлена средствами языковой выразительности, т.е. средствами специальных синтаксических конструкций, особенно эллиптических и параллельных структур, экспрессивных, риторических вопросов, повышающих выразительность речи и эмоциональность.

Национальные и этнокультурные особенности дискурса. «Сам дискурс имеет национальные и культурные особенности» [7]. В качестве основных признаков дискурса можно рассматривать национальность, этнокультурные особенности. Конечно, эти особенности распространяются не на все виды дискурса. Национальность, этнокультурные особенности более характерны для художественного дискурса. Поэтому, определяя художественный дискурс, Т. Ван Дейк исходил из его прагматической функции [4].

Вместо ответа повторение вопроса с его частичным изменением и искажением служит формированию вопроса в соответствии с его целью.

Произнесение разных слов и предложений, не передающих никакого смысла по существу вопроса, или повторение фраз и выражений, менее относящихся к делу, также является внутренним элементом той же тактики. Примером могут служить исполнения мейханы (азербайджанская народное музыкально-поэтическое творчество), ставшие довольно популярными в последнее время. Основной целью мейханы является создание нового стихотворения, нового стиха, состоящего из четырех строк, в соответствии с заданной рифмой и ритмом. Создание этого поэтического произведения, являющегося сущностью интеллектуальной речи, требует некоторого времени. Чтобы выиграть это время, трактирщик или поддерживающая его группа повторяет рифмованный куплет с барабанами в соответствии с соответствующим ритмом или гармонией музыки и таким образом дает время так называемой поэту-мейханщику создать новое стихотворение в соответствии с этой рифмой и ритмом.

Активные речевые тактики уклонения от прямого ответа. Одной из наиболее активных тактик уклонения от прямого ответа в процессе коммуникации является тактика отсрочки ответа. Отсрочка ответа на самом деле служит трем разным целям: во-первых, выиграть время для *более точного ответа*, во-вторых, выиграть время для более подходящего ответа и, в-третьих, сделать вопрос менее актуальным во времени и «измерить пульс» общество.

Отсрочка ответа, чтобы выиграть время для более точного ответа, – одна из самых распространенных тактик в реальной жизни. В некоторых моментах нормально подумать, прежде чем ответить. Мы видим это в некоторых конкурсах знаний, таких как всемирно известные конкурсы «Кто хочет стать миллионером», «Остров чудес» («Колесо фортуны»), а также конкурсы для детей и школьников «Отлично», «Знайка и его друзья». В этих соревнованиях дается время, чтобы найти ответ на вопрос.

Но бывают случаи, когда это воспринимается как слабость, беспомощность или даже некомпетентность, чтобы люди чувствовали, что вам нужно время подумать, чтобы ответить на вопрос. В эти моменты становится необходимым потратить время на размышления, прежде чем кто-либо что-либо почув-

ствует. Выиграть время для размышлений можно за счет повторения, как упоминалось в предыдущем абзаце. Но иногда использование этой тактики неприемлемо. По этой причине необходимо заполнить время, необходимое для размышлений, более интересными средствами, которые привлекут внимание аудитории или другой стороны. Пример тому – состязание ашугов. Чтобы выиграть время ашуг или его ученик наигрывают музыкальную мелодию *gözallama*, сыгранную без слов. Это дополнительное время или пауза используется для того, чтобы дать ашугу подумать.

Опять же, самый точный и правильный ответ в некоторых случаях не является самым подходящим ответом. Другими словами, в некоторых случаях лучший ответ может быть не самым точным, в зависимости от местоположения и обстоятельств. В связи с этим, какой бы метод или способ ни применялся для уклонения от ответа, главная цель здесь не в том, чтобы найти более точный и правильный ответ, а в том, чтобы найти наиболее подходящий ответ, наиболее подходящий к месту и обстоятельствам.

Вопрос, заданный с отсроченным ответом, иногда неактуален с точки зрения времени. В некоторых случаях вопрос теряет свою первоначальную актуальность из-за вмешательства других сторон и открытия дискуссий вокруг вопроса, в то время как, с другой стороны, происходит «измерение пульса» публики.

Тактика снижения решимости в ответ также является одной из активных тактик, служащих стратегией уклонения от прямого ответа. Понижение решимости, в сущности, служит для того, чтобы придать ответу, а в некоторых случаях и самому вопросу такую цель. Тактика снижения решимости в ответ часто встречается в политическом дискурсе, в быту и в художественной литературе.

Эту тактику, широко используемую в политическом дискурсе, иногда называют «заточкой». Как известно, язык политики, как правило, далек от эмоций, стабилен и позитивен. При построении политического дискурса иногда возникают вопросы, слова и утверждения, которые намеренно показывают обратное сказанному. Таким образом, в официальной переписке, отражающей межгосударственные отношения, особенно в нотах, имеет место негласная или открытая попытка зашлифовать острые грани международных

отношений. Для достижения этой цели в политическом дискурсе нормой является давать округлый, отточенный, гладкий ответ даже на самый определенный и строгий вопрос, и именно это понимается под тактикой снижения решимости в ответе.

Одной из тактик, служащих стратегии уклонения от прямого ответа, является тактика обобщения. Ответ, данный в соответствии с этой тактикой, как правило, не является прямым ответом на вопрос. Более ожидаемая реакция служит для оправдания поведения, к которому она относится. В этом случае делается отсылка к существующим законам, нормам, обычаям и традициям, и в подобных ситуациях принято, что так должны поступать все.

Эта тактика более распространена в политико-правовом дискурсе и имеет множество примеров в быту и литературе. Например, в некоторых уголовных делах, связанных со смертью или телесными повреждениями, адвокаты подсудимых часто пытаются привести защиту в соответствие с общими нормами, такими как *самооборона, неприкосновенность личного имущества или состояние аффекта*. Такие попытки также можно считать примером применения тактики обобщения.

«Эта тактика часто используется в повседневной жизни» [8]. Классические отговорки учеников, которые не знают или плохо знают урок: *тема была очень сложной, я не мог найти книгу, в нашем районе выключили свет* – такие ответы являются распространенными отговорками.

Примерами тактики обобщения являются министры, советующие наказывать родственников во имя сохранения престола в рассуждениях и речах о правовых и политических ситуациях, описанных в литературе. Это также тактика обобщения, когда короли и султаны, пытающиеся узаконить свое угнетение, говорят, что *«предыдущие правители поступали так же»*.

Влияние человеческого характера на речевые тактики. Чтобы избежать прямого ответа, в некоторых случаях тема, человек или ситуация «табуируются» и открыто воздерживаются от разговора о них индивидуально или имплицитно. В таких случаях, как правило, пытаются уклониться от прямого ответа

или отказаться от ответа на вопрос буквально под предлогом активной агрессии, застенчивости, неуверенности в себе, нарушения личных идеалов и др.

Человек, пытающийся уйти от прямого ответа, заняв активную наступательную позицию, обычно говорит: *вам не стыдно задать мне такой вопрос...; что ты думаешь обо мне ...; я ровесник твоего отца (матери, сына, дочери), как ты можешь такое говорить...* Агрессивными ответами он пытается остановить процесс общения, изменить его ход, содержание и суть.

Робкий человек обычно говорит: *боюсь об этом говорить...; когда я его вспоминаю, мне становится плохо...* Он избегает прямого ответа, используя такие выражения, или по этим причинам решительно отказывается отвечать на поставленный вопрос в истинном смысле.

Человек, пытающийся уклониться от прямого ответа, приняв застенчивую позицию, часто говорит: *мне стыдно, я умер от стыда...; как ты можешь задавать мне такой вопрос...; что ты думаешь обо мне...* Такими словами он пытается уйти от темы. В любом случае человек, который должен ответить на конкретный вопрос, старается оставить его без ответа.

Иногда человек, столкнувшийся с ситуацией, противоречащей его идеалам, который старается уйти от прямого ответа, иногда открыто заявляет, что не будет отвечать на вопрос, не соответствующий его образу жизни, а иногда его ответы ясно показывают, что он находится в этом положении.

В процессе общения либо игнорирование вопроса, либо действие так, как будто вы не понимаете сути вопроса, рассматриваются как тактики, служащие стратегии уклонения от прямого ответа.

Ведение себя так, как будто вы не слышите вопрос, – это самый короткий и простой способ избежать ответа на него. В такие моменты важно сменить тему разговора и не повторять вопрос. Следует отметить, что даже если человек, использующий эту тактику уклонения от прямого ответа, не может изменить направление разговора и забыть вопрос, он все равно успеет ответить на него более точно или уместно.

В результате формируется очень неприятное мнение о человеке, который делает вид, что не понимает сути вопроса и в некоторых случаях вынужден отвечать. По этой причине эта тактика, служащая стратегии уклонения от прямого ответа, используется только тогда, когда неподготовленный прямой ответ с большей вероятностью приведет к более горьким последствиям, чем личное смущение.

«Эта тактика обычно используется параллельно с тактикой делать вид, что не слышит, и в этом случае возможность личного смущения либо полностью исключается, либо в достаточной степени заглушается» [7]. Для достижения такого эффекта, в некоторых случаях спрашивающего можно критиковать за то, что он не может достаточно выразить свое мнение.

Глумление над вопросом в процессе общения также может считаться одной из тактик, служащих стратегией уклонения от прямого ответа. Использование данной тактики в политико-правовом дискурсе недопустимо. Таким образом, использование тактики глумления в политико-правовом дискурсе, независимо от намерений и целей, может привести к дополнительным конфликтам и проблемам. Многочисленные примеры применения этой тактики можно найти в быту и литературе.

В качестве традиционного шаблона для применения этой тактики используются саркастические выражения: *не в бровь, а прямо в глаз; такого быть не может...* и т.д. Намек вместо ответа в процессе общения также можно рассматривать как одну из тактик, служащих стратегией ухода от прямого ответа. Намек используется, когда нужно скрыть или прикрыть прямой ответ.

Активное использование этой тактики в политико-правовом дискурсе недопустимо. Однако и здесь иногда используются намеки. Существует множество примеров тактики намека, служащей стратегией ухода от прямых ответов, которые находят свое отражение, как в реальной жизни, так и в художественной литературе.

Для ухода от прямого ответа можно использовать невербальные средства, а также комбинированные, смешанные тактики. В некоторых случаях используются невербальные

средства, чтобы избежать прямого ответа в процессе общения.

Существуют разные виды и формы невербальных средств общения. Эти средства, заменяющие прямой ответ, правильнее рассматривать по их виду и формам.

Мимика. Мимика происходит от греческого слова «мимос», что означает изменение черт лица, подражание или выражение. Черты лица в целом, особенно брови, глаза, щеки, губы и нижняя челюсть, способные двигаться, являются областями лица, способными активно создавать выражение. Эти участки называются основной зоной мимики. Считается, что вообще с помощью черт лица можно выразить семь различных эмоциональных состояний. На мимику также может влиять неповторимая индивидуальность лица каждого человека.

Интонация, тон и тембр голоса. Интонация, тон и тембр являются основными акустическими средствами общения. В процессе общения тон голоса, тембр и общая интонация речи могут иметь такое же значение, как и слова, произносимые говорящим. Иногда выразительно-эмоциональный тон речи, специальные логические ударения, паузы и другие акустические средства выражают большее, чем само, значение.

Язык тела. Язык тела играет большую роль в обмене информацией. Коды языка тела выражаются через различные положения тела и жесты.

Дистанция общения также играет особую роль в процессе общения. Общение на расстоянии 10-50 см – показатель очень близких отношений, общение на расстоянии 50-150 см – показатель дружеских отношений, общение на расстоянии 150-350 см – показатель деловых отношений, а общение на расстоянии 350 см и более является показателем чуждости отношений. Каждая из этих дистанций имеет свои правила и нормы. Эти правила требуют культуры общения с учетом ограничений на каждой дистанции.

В некоторых случаях одновременно используются две и более тактики, чтобы избежать прямого ответа в процессе общения, и это называется комбинированной тактикой.

Одной из основных составляющих жизнедеятельности человека является речевая дея-

тельность. Речь является результатом создания отдельного слова, в том числе имеет определенную коммуникативную направленность и является частью коммуникативного поведения, осуществляемого посредством понятий «стратегия» и «тактика». Коммуникативная стратегия определяется как тип поведения одного из партнеров в диалоговой среде, связанный с планом достижения коммуникативных целей в рамках типичного сценария [11]. Цели могут быть организованы иерархически.

Можно различать стратегические или глобальные цели, образующие вершину эпизода, и следующие за ними тактические или локальные цели, соответствующие отдельным этапам, конкретным этапам всего коммуникативного события [12]. Так, в рамках коммуникативной стратегии тактики различаются как локальными риторическими приемами, так и правилами речевого поведения [6].

В рамках речевой деятельности говорящий может использовать десятки различных коммуникативных стратегий. Анализ поведенческого этикета повысил престиж средств общения, используемых при реализации дипломатического протокола. Таким образом, в ситуации «вопрос-ответ» диалогический конфликт может скрываться в уходе от очевидного ответа, поэтому важно научиться механизмам дипломатического, косвенного

ухода от прямого ответа. «Стратегии уклонения от прямого ответа – это коммуникативные выборы и языковые средства речевых действий, позволяющие говорящему скрыть истинное значение решений, ответных действий или избежать прямого ответа. В косвенном речевом акте стратегия уклонения от прямых ответов может быть реализована за счет тактики повторного и повторяющегося вопроса» [12].

ВЫВОДЫ

Тактика повторения и повторяющихся вопросов может быть охарактеризована с синтагматической точки зрения – она основана на линейном расположении частей, от которых зависит эффект речи.

Основными тактиками и приемами, служащими стратегии ухода от прямого ответа, являются повторение, отсрочка ответа, смягчение решимости в ответе и обобщение.

В большинстве случаев тактика повторения используется, чтобы снизить стабильность и быстроту реакции. Иногда такие повторения могут сопровождаться одной или несколькими тактиками личного имплицитного отторжения, и говорящий может делать вид, что не слышал, глумление, намеки, использования невербальных средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Asgarov, M. (2011). *Linqvopsikhologiya va ja dilin psixologijasy* [Linguopsychology or the psychology of language]. Baku: Elm va tahsil (in Azerbaijani).
2. Asgarov, M. (2015). *Linqvopsikholozhi vahdat nazarijasi* [Theory of linguopsychological unity]. Baku: Elm va tahsil (in Azerbaijani).
3. Asgarov, M. (2018). Diskursun, nitqin və mətnin linqvistik-psixologozhi mahijjati va onlaryn qarshylyqly transformasijasynyn mumkunluju [Linguistic-psychological nature of discourse, speech and text and the possibility of their mutual transformation]. *Proceedings of the Institute of Linguistics*, 259–266 (in Azerbaijani).
4. Chaudron, C. (1988). [Review of HANDBOOK OF DISCOURSE ANALYSIS, VOLUME 1: DISCIPLINES OF DISCOURSE; HANDBOOK OF DISCOURSE ANALYSIS, VOLUME 2: DIMENSIONS OF DISCOURSE; HANDBOOK OF DISCOURSE ANALYSIS, VOLUME 3: DISCOURSE AND DIALOGUE; HANDBOOK OF DISCOURSE ANALYSIS, VOLUME 4: DISCOURSE ANALYSIS IN SOCIETY, by T. A. van Dijk & T. A. van Dijk]. *Studies in Second Language Acquisition*, 10(1), 93–100.
5. Enkvist, N. E. (1989). From Text to Interpretability: A Contribution to the Discussion of Basic Terms in Text Linguistics. *Connexity and Coherence*, 369–382. doi: [10.1515/9783110854831.369](https://doi.org/10.1515/9783110854831.369)

6. Gojhman, O., & Nadeina, T. (1997). *Osnovy rechevoj kommunikatsii* [Fundamentals of speech communication]. Moscow: n. d. (in Russian).
7. Habibova, K. (2019). *Sociolinguistic analysis of political communication*. *Zakarpatski filologichni studii*, 8(1), 149–154.
8. Habibova, K. A. (2019). The Specificity of Everyday Discourses. *Proceedings of the First International Volga Region Conference on Economics, Humanities and Sports (FICEHS 2019)*. doi: [10.2991/aebmr.k.200114.079](https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200114.079)
9. Habibova, K. A., & Jafarov, Y. M. (2019). Language policy in the virtual space. *Proceedings of the 1st International Scientific Conference "Modern Management Trends and the Digital Economy: From Regional Development to Global Economic Growth" (MTDE 2019)*. doi: [10.2991/mtde-19.2019.161](https://doi.org/10.2991/mtde-19.2019.161)
10. Halliday, M. (2008). Linguistic function and literary style: an inquiry into the language of William Golding's *The Inheritors*. In R. Carter, P. Stockwell (Eds.), *The Language and Literature Reader* (pp. 10). London: Oxford University Press.
11. Romanov, A. (1988). *Sistemnyj analiz reguljativnykh sredstv dialogicheskikh obshenija* [System analysis of regulatory means of dialogic communication]. Moscow: n. d. (in Russian).
12. Ryabova, M., & Golovash, L. (2008). Taktika potovor I peresporov kak priem strategii uklonenija ot pryamogo otveta [Tactics of repetitions and re-questions as a technique for avoiding a direct answer]. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2(34), 183–188 (in Russian).