

УКЛОНЧИВОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ КАК ПРЕДНАМЕРЕННО СЕМАНТИЧЕСКИ ИРРЕЛЕВАНТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ НА ВОПРОС

Аннотация: Цель работы заключается в исследовании структурно-семантической связи высказываний в вопросно-ответном и выявлении факторов, обеспечивающих бесконфликтную коммуникацию; выявлении механизмов, ведущих к расторжению правильно функционирующих связей внутри диалога; установлению причин, объясняющих уклончивость высказывания; определении места категории уклонения среди других категорий, характеризующих акт речевого общения. Уклончивое высказывание как несамостоятельный, но цельнооформленный речевой акт обладает собственными иллокутивными силами и перлокутивным эффектом. Уклончивое высказывание понимается нами как преднамеренно семантически иррелевантное реагирование на вопрос.

Ключевые слова: диалогическое единство, уклонение, релевантность

Одной из сложностей, с которой сталкивается исследователь при изучении уклончивых высказываний, является неопределенность самого понятия уклонения и отсутствие единой терминологии. В работах отечественных лингвистов не дается определение уклончивого высказывания. Однако сам термин „уклонение“ встречается в ряде трудов, и некоторые рассматриваемые в них языковые явления, тем не менее, можно отнести к данной языковой категории. Так, Н. Д. Арутюнова в работе „Фактор адресата“ (Арутюнова, 1981: 356–367) не использовала термин „уклонение“, но отмечала два вида речевой тактики: наступательную и оборонительную. Основная масса тактических приемов, применяемых адресатом, сводится к замене ожидаемого отклика на речевой стимул выдергиванием „прагматической шпильки“ (там же: 359). Она пишет об оборонительной цели превращения прагматической ситуации в объект реагирования следующими средствами: 1) указанием на неуместность или ненужность самого акта речи, например, вопроса; 2) указанием на неуместность языковых компонентов высказывания (например, интонации); 3) указанием на несвоевременность или неуместность высказывания; 4) отводом говорящего;

5) самоотводом адресата речи; 6) указанием на нежелательных свидетелей разговора (там же: 360). Полагаем, что все вышеперечисленные косвенные речевые реакции можно отнести к категории уклончивых высказываний.

Е. К. Теплякова в работе „Типы ответных реплик как сигналы коммуникативной неудачи“ (Теплякова, 2000: 196–198) рассматривает реагирования на вопросительные реплики адресанта, которые нельзя назвать ответом на вопрос в узком смысле этого слова, но являющиеся способами ухода от ответа со стороны адресата, используя термины „уклонение“ и „уход от ответа“.

В монографии О. С. Иссерс „Коммуникативные стратегии и тактики русской речи“ (Иссерс, 2008) автор активно оперирует терминами „уклонение от разговора“, „уклонение от контакта“, „уклонение от навязываемой темы“, „отрицание общих пресуппозиций“, „уклончивый ответ как коммуникативный ход“, „уклонение от запроса информации“, „уклонение (частичный или косвенный отказ) от выдачи полной информации“, тем не менее, не давая четкого определения этим понятиям.

Термин „уклонение“ встречается в работе Т. А. ван Дейка „Когнитивные и речевые стратегии выражения этнических предубеждений“ (Дейк ван, 2000: 268–303). Под уклонением он понимает набор различных ходов, включенных в более общую стратегию уклонения. С когнитивной точки зрения уклонение от разговора или от темы может означать, что 1) релевантная информация... отсутствует или является неполной, 2) из модели можно извлечь только нерелевантную, не пригодную для передачи информации и 3) из памяти можно извлечь только негативный опыт, а следовательно, и мнения, но они блокируются общим принципом, запрещающим плохо отзываться о других людях или других группах людей. Типовыми выражениями уклонения у автора являются фразы „не знаю“, „я с ним не общаюсь“, „мне все равно, что они делают“, „у меня нет времени...“ (там же: 298).

В работах англоязычных авторов можно встретить термин, обозначающий уклонение – „evasion“. Отнести то или иное высказывание к разряду уклончивых становится возможным лишь при рассмотрении его в связи с иницирующей репликой на основе его функции в речи, заключающейся в том, чтобы не дать собеседнику прямого ответа на вопрос.

Указанная особенность уклончивого высказывания определила функционально-прагматическую направленность настоящего исследования, то есть изучение не формальных свойств языковых единиц, выступающих в роли уклончивых высказываний, а особенностей их функционирования в данной роли и приобретения различных оттенков значения за счет контекста. Но предварительно возникла необходимость определить круг единиц (высказываний), способных выполнять функцию уклонения, а в дальнейшем рассмотреть, какими речевыми актами они могут являться.

Сложность однозначного определения уклончивого высказывания заключается также в том, что уклонение, с одной стороны – потенциальная характеристика высказывания, выражающаяся в отсутствии прямого ответа на

вопрос, а с другой стороны – это само высказывание, выполняющее функцию уклонения. А так как в функции уклонения могут использоваться различные речевые акты, это заставляет объединить одним термином разнородные типы высказываний.

В данной работе представляется целесообразным исходить из функционального критерия и относить к уклончивым высказываниям те реагирования на вопросы, которые выполняют функцию уклонения и позволяют адресату идентифицировать себя как получателя речи (Арутюнова, 1976: 355) при прямом непосредственном вербальном контакте с ним.

Наличие у уклончивых высказываний особой коммуникативной задачи – не дать прямой ответ на вопрос, а также неспособность уклончивого высказывания выполнять данную задачу самостоятельно, т.е. существовать на уровне изолированного высказывания и употребляться автономно, без вопроса, указывает на то, что уклончивое высказывание следует рассматривать не как предложение или несколько предложений в традиционном понимании, а как единицу более высокого языкового уровня – текста. Поэтому наиболее убедительной представляется точка зрения, признающая за уклончивым высказыванием статус несамостоятельной коммуникативной единицы, целиком зависящей от вопроса.

Рассмотрим историю изучения уклончивых высказываний.

Представление о том, что уклонение от прямого ответа на вопрос в разговоре является частью стратегии, ставящей целью обмануть собеседника, – весьма распространенная точка зрения в литературе по исследованию речевых актов и обманчивой коммуникации (см., например, работы Bradac, 1983; Hopper, Bell, 1984; Ekman, 1985; Bradacetal, 1986; Metts, 1989; Gibbonsetal, 1992; Knapp, 1983; Ng, Bradac, 1993). Данное представление основано на мнении о том, что уклончивое сообщение является средством, с помощью которого человек избегает говорить правду или, другими словами, удерживает какую-либо правдивую и релевантную информацию. Под релевантностью в данной работе понимается смысловое соответствие между информационным запросом и полученным сообщением; выдвигание лишь тех суждений, которые не нарушают логичности начатого разговора (Орлов, 1991: 105). Одной из задач настоящего исследования является проверка самого утверждения об обманчивости уклонения, попытка ответить на вопрос, следует ли рассматривать уклончивое высказывание безоговорочно как тип обманчивой коммуникации.

Для решения этой задачи на данном этапе исследования представляется необходимым определить само понятие „уклонение“, причем определения самого термина значительно отличаются друг от друга (см., например, работы Dillon, 1990; Harris, 1991; Ng, Bradac, 1993; Orr, Burkins, 1976).

Уклонение как лингвистическое явление, до настоящего времени мало изучено в силу недостаточного внимания к этому феномену со стороны лингвистов, хотя термин «уклонение» довольно часто встречается в литературе по обманчивой коммуникации. Поэтому представляется, что речевые структуры с

уклонением, безусловно, представляют большой интерес для исследователей, так как до настоящего времени концепция уклонения рассматривалась чаще всего интуитивно (см. работы Gibbonsetal, 1992; Ekman, 1985; Knapp, 1983; Голубева-Монаткина, 1990; Арутюнова, 1981; Теплякова, 2000).

Существуют немногочисленные известные определения уклонения. С. Дж. Орт и К. И. Беркинс (Orr, Burkins, 1976: 230–239) связывают уклонение с двусмысленностью и увиливанием от ответа. Дж. Т. Диллон (Dillon, 1990), с другой стороны, рассматривает уклонение как безответную реакцию. Таким образом, уклончивые высказывания когерентно относятся к акту постановки вопроса, а не к самому вопросительному предложению. Тогда, по мнению Дж. Т. Диллона, уклончивое сообщение является в большей степени интерактивным шагом, нежели просто предложением. В соответствии с точкой зрения С. Харриса (Harris, 1991), реплика адресата считается уклончивой, если она не отвечает на вопрос прямо и/или подвергает вопрос сомнению, так сказать, его „отводит“.

Эти три определения приписывают свойство уклончивости различным (более или менее взаимоисключающим) видам коммуникативных актов, однако, даже основываясь на одной интуиции, можно предположить, что к этим трем явлениям, рассматриваемым названными учеными, необходимо относиться как к дополняющим, а не взаимоисключающим друг друга. Необходимо найти понятию «уклонение» такое определение, которое могло бы свести воедино все три точки зрения.

Одним из тех лингвистов, кто рассматривает в своих трудах проблемы уклонения с наиболее четких позиций, является Дж. Брадак. Он считает, что уклонения – это такие сообщения, которые, по мнению говорящего, или недостаточны для того, чтобы проинформировать адресата о какой-либо релевантной истине, или проинформируют его о какой-либо другой истине, соответствующей другому положению дел (Bradac, 1983: 153). Не так давно в это определение другие ученые внесли некоторые изменения. Сик Х. Нг и Дж. Брадак предполагают, что уклончивые сообщения являются преднамеренно иррелевантными и, что отличает данную формулировку от предыдущих, они могут быть недвусмысленно интерпретированы (Ng, Bradac, 1993: 126).

В таком случае уклонение, во-первых, влечет за собой иррелевантность и, во-вторых, является высказыванием, недвусмысленно интерпретируемым. Правда, Сик Х. Нг и Дж. Брадак допускают все же наличие, как они называют, „хитрого“ уклонения, при котором уклончивые сообщения приобретают двусмысленный характер. В таком случае уклонение не обязательно должно быть универсально недвусмысленным; положение об исключительной односмысленности уклонения в нашей работе в дальнейшем во внимание не принимается.

Без сомнения, релевантность является перспективным объектом, внутри которого исследуются уклончивые высказывания, которым посвящены работы Дж. Б. Бавелас и ее коллег (Bavelasetal, 1990). Авторы, однако, не пред-

лагают определение самого понятия уклонения (помимо прямого толкования лексического значения этого слова), включая его в более широкую концепцию контекстуального объема высказывания. Прямолинейность в ответах, с одной стороны, является одной из двух главных категорий внутри класса ответов, а, следовательно, экстраполярные, уклончивые ответы, с другой стороны, в этом случае некогерентны в разговорном плане (там же: 251).

Здесь необходимо разъяснение двух моментов. Определение Сик. Х. Нг и Дж. Брадака вводит понятие намерения, интенции в описание уклонения. Данное понятие необходимо учитывать по одной главной причине, так как оно позволяет нам различать иррелевантность в самом широком смысле этого слова и иррелевантность, которая может считаться уклонением. Собеседник, который не осознает, что он делает иррелевантное теме разговора замечание (например, после реплики о непонимании вопроса или подобного высказывания), не может считаться ответственным за уклонение от ответа. Таким образом, никто не может уклониться от ответа, не осознавая это, не делая это преднамеренно.

Далее, не вся преднамеренная иррелевантность может рассматриваться как уклонение. Например, если кто-либо делает иррелевантное замечание в беседе, например, заставляя своего собеседника смеяться или прервать разговор, то такие сообщения нельзя рассматривать в рамках уклонения просто потому, что уклоняться не от чего. Уклонение относится к сфере вопросов и ответов. Только ответ (реагирование на полученный стимул) может быть уклончивым.

Наиболее ясную позицию по вопросу о статусе уклончивого высказывания занимает австралийский филолог Д. Галасинский. В своей работе „Обманчивость уклонения“ он ставит вопрос, какое высказывание следует считать уклончивым. Остановимся более подробно на этой работе (см. Galasinski, 1996).

Автор предлагает рассмотреть следующие три обмена репликами, представляющими собой речь в естественных условиях и взятых из интервью и дебатов, показанных на английском телевидении в последние годы:

1. *A: How has the national debt personally affected each of you?
B: *I think the national debt affects everybody. Obviously it has a lot to do with interest rates...*
2. *A: You're saying that the government is weak — is the Prime Minister weak, too?
B: *I refuse to make this kind of judgements.*
3. *A: Do you think that it is true? (реплика на вопрос о президенте Клинтоне).
B: *I think I'd like to just talk about issues* (Galasinski, 1996: 3).

Ученый полагает, что реагирования на все приведенные вопросы являются уклончивыми. Ни один из респондентов не отвечает на вопрос репликой, содержащей такую информацию, которая бы удовлетворяла спрашивающего. В первом случае высказывание отвечающего содержит пропозицию, являющуюся

ся слишком общей, чтобы считать ее ответом. Во втором случае **В** открыто отказывается отвечать на вопрос **А** – его поведение можно охарактеризовать как отказ от сотрудничества. Такого рода реагирование описано Г. Грайсом (Grice, 1975). И, наконец, третье реагирование является открытой попыткой управлять тематическим содержанием обмена сообщениями, возможно, подразумевающее (пренебрегая грайсовской максимой отношения), что **В** не желает отвечать на вопрос в том виде, в котором он поставлен и что проблема, затронутая в нем, не считается реагирующим (отвечающим) принадлежащей к теме, в рамках которой он желает сотрудничать.

Итак, хотя все три приведенные реагирования являются действительно уклончивыми, только первое из них может считаться иррелевантным для заданного вопроса, остальные два релевантны по отношению к вопросу, хотя и по-разному. Заявление лица о том, что он не ответит на вопрос, есть, по определению, не что иное, как релевантное реагирование на вопрос. Сказанное применимо и к третьему реагированию, хотя косвенно оно относится и к вопросу, на который является реакцией. И вопрос, и реакция могут рассматриваться как релевантные, так как вносят вклад в развитие последовательности суждений, приводящих к результату. Данная категория результата в разговоре описана в работе Р. Сандерса (Sanders, 1987).

Б. Горейска и Р. Линдсей (Gorayska, Lindsay, 1993) указывают на то, что релевантность – это отношение, уже изначально пресуппозитивное существование цели (см. также Hitchcock, 1992); то есть какое-либо высказывание является релевантным по отношению к высказыванию кого-либо, стремящегося достичь определенной цели в разговоре. Высказывания в вопросе, следовательно, релевантны до тех пор, пока они взывают к цели спрашивающего – получению определенной информации от **В**, а второе и третье реагирования, по мнению Д. Галасинского, делают эту цель недостижимой.

Принимая во внимание доказательность вышеуказанных примеров, можно считать, что определение уклонения, данное Дж. Брадаком, ложное и необходимо новое определение уклонения. Но, по мнению Д. Галасинского, проблема лежит в самом представлении о релевантности. Дж. Брадак, как и другие ученые, в частности, Сик Х. Нг, не дает определения тому, что он вкладывает в понятие „релевантность“.

Релевантность явилась камнем преткновения для всех, кто изучает иностранный язык и общение внутри языка, после того, как стала считаться одним из главных факторов, управляющих нашим общением. Г. П. Грайс (Grice, 1975) в своей теории Принципа Кооперации заявлял, что собеседнику для достижения целей общения следует придерживаться определенных правил разговора, подчиненных этому принципу, то есть строить речевое общение в соответствии с принятой целью и направлением разговора, другими словами – придерживаться четырех максим: максимы количества (адекватно нормировать сообщаемую информацию), максимы качества (сообщать только истинную информацию и давать всегда обоснованные оценки), максимы отношения (делать

сообщение релевантным относительно темы разговора) и максимы манеры речи (стараться придерживаться ясной недвусмысленной и последовательной речи). Иначе говоря, поведение говорящего, соблюдающего принцип кооперативного общения, должно включать проговаривание не более и не менее того, что необходимо, причем речь правдивую, релевантную и ясную. (В данном исследовании не ставится целью всестороннее изучение теории Г. П. Грайса. Данная теория обсуждена и проанализирована в многочисленных научных исследованиях; см., например, работы Levinson, 1983; Mey, 1993; Schiffrin, 1994). Однако тот же Г. П. Грайс в своих работах не разъяснял, что он имеет в виду, заявляя о релевантности говорящего.

При обсуждении проблемы релевантности, считает Д. Галасинский, необходимо остановиться на разъяснении двух моментов.

Во-первых, вслед за М. Даскалом (Dascal, 1977) и Д. Холдкрофтом (Holdcroft, 1987) ученый предполагает, что высказывание X релевантно высказыванию Y , если первое высказывание отвечает разговорному требованию второго. Разговорное требование понимается Д. Холдкрофтом как иллокутивный акт, детерминантами которого являются его „иллокутивные силы“ (по Дж. Остину) и его пропозициональное содержание (Holdcroft, 1987: 483). Разговорное требование также может быть подчинено какой-либо высшей цели в дискурсе.

Здесь необходимо отметить, что несколько другой подход к понятию релевантности мы находим у Р. Сандерса (Sanders, 1987). Он рассматривает релевантность в рамках когерентности дискурса; т.е. релевантное высказывание должно быть когерентным и последовательным внутри данного пространства дискурса.

Во-вторых, из такой формулировки следует вывод о том, что существуют два основных типа релевантности – прагматический и семантический. Прагматическая релевантность – это отношение двух речевых актов. Высказывание X релевантно при условии, что оно прагматически отвечает разговорному требованию высказывания Y . Для этого высказывание X должно иметь соответствующую силу или каким-либо другим образом иметь отношение к достижению целей, поставленных высказыванием Y (см., например, Sanders, 1987: 89).

Семантическая релевантность, с другой стороны, – это отношения между пропозициональными содержаниями высказываний. Высказывание X релевантно высказыванию Y , если его пропозиция отвечает разговорному требованию пропозиции в высказывании Y . М. Даскал (Dascal, 1977), говоря о семантической релевантности, ссылается на такие понятия, как референция, „отсылочность“, значимые отношения.

Примем во внимание, что Р. Сандерс, не делая различия между прагматической и семантической релевантностью, считает пропозициональные содержания релевантными друг другу, если они затрагивают составные части какого-либо единого образования или ситуации, определяемых в какой-либо структуре знания.

Из всего сказанного выше можно заключить, что второе и третье реагирования в рассматриваемых Д. Галасинским примерах являются релевантными только с прагматической точки зрения. Как отмечено выше, они способствуют развитию хода дискурса, а отвечающие действуют в рамках цели, заданной спрашивающими. Оба высказывания, тем не менее, не являются релевантными в семантическом понимании слова, так как не отвечают на поставленные вопросы.

Вопрос в предложении:

(2)*A: You're saying that the government is weak — is the Prime Minister weak, too? требует, чтобы ответ относился к точке зрения отвечающего о положении премьер-министра. Более того, тип вопроса, являющегося общим, требует ответа либо Yes, либо No. Ответ:

B: I refuse to make this kind of judgements не является ни одним из двух, более того – в нем даже не содержится прямой референции требуемого состояния дел в экстралингвистической реальности. То же самое относится и к обмену репликами в третьем примере. Реагирование не содержит даже намека на то, что думает отвечающий о правдивости данного конкретного требования.

Д. Галасинский приводит еще два примера:

(4)*A: They tell me that you've risen in the betting to be the next Chancellor of the Exchequer.

B: *We've got an excellent Chancellor of the Exchequer, very unfairly criticized. He's been laying foundations for the prospect ... the exciting prospect I've been talking about.*

(5)*A: But when he is finished you will take over?

B: *We've got an excellent Chancellor of the Exchequer—I expect him to be there for a long time* (Galasinski, 1996:6).

Автор отмечает, что оба ответа **В** являются прагматически релевантными. **А** хочет знать (особенно это понятно в его втором высказывании-вопросе), собирается ли его собеседник стать новым министром финансов. Отвечая, что нынешний министр финансов полностью соответствует занимаемой должности, **В** как бы хочет взять в свои руки любое дальнейшее обсуждение темы (в добавление к этому выставляя себя в хорошем свете). Вопрос не обсуждается, так как этот пост занят другим лицом. Это высказывание является релевантным ответом. Но **В**, тем не менее, также и уклончив. Трудно определить семантически разговорное требование **А** в первом высказывании, так как синтаксически и семантически оно не является вопросом, и только через его прагматику собеседник может догадаться, вопрос какого рода **А** хочет задать. Все же **А** в первом высказывании требует ответа, относящегося к конкретному положению дел, по крайней мере типа 'Yes, I am the next candidate' или, по меньшей мере, подобного ему, ставя **В** самого в отношении к должности министра финансов. **В** игнорирует это отношение. Первый ответ **В** семантически иррелевантен. Его пропозициональное содержание относится к положению дел вне разговорного требования первого высказывания **А**.

Второй пример обмена репликами более прямолинеен по сути. Вторая реплика **A** является вопросом (отмеченным повышающейся интонацией), на который можно ответить 'yes' или 'no'. Вторая реплика **B** не содержит ни утверждения, ни отрицания, семантически она не является ответом на вопрос.

Д. Галасинский считает, что эта характерная черта является универсальной для уклончивых речевых актов. Другими словами, уточнение определения уклонения, данного Дж. Брадаком, как раз и основано на необходимости четкого разграничения семантической и прагматической релевантности. Выход, предлагаемый Д. Галасинским, представляется в том, чтобы допустить, что уклончивые высказывания — это те высказывания, которые преднамеренно являются семантически иррелевантными. Здесь автор делает две оговорки.

Во-первых, он считает, что данное определение касается случаев, которые подразумевают структуру вопроса через свою интонацию, фразирование, формулирование мысли и быстроту ответа (данные категории описаны в работе Дж. Бавелас и ее коллег (Bavelasetal, 1990: 163). Таким образом, если вопрос звучит 'Howdid I do?', а ответом является 'Reallywell!', то ответ семантически релевантен, считает ученый (Galasinski, 1996: 6).

Во-вторых, это определение может выглядеть неподходящим по отношению к одному типу уклончивых реагирований — тех, которые являются ответами на косвенные вопросы. Если вопрос звучит 'WhyishestillintheWhiteHouse?', говорящий не ожидает, что отвечающий скажет 'Because I haveconfidenceinhim' (пример взят из работы Дж. Нотона и Р. Крейга (Naughton, Craig, 1994)), что является семантически релевантным ответом, хотя и уклончивым, но в определенной степени затрагивающим пригодность лица для соответствующей должности. Поэтому в предложенном определении уклонения, считает ученый, можно сделать оговорку, что в случае вопросов со скрытым смыслом, т.е. косвенных вопросов, семантическую релевантность нужно понимать как релевантность к импликации, а не к буквальному смыслу вопроса.

В заключение ученый считает, что уклончивые высказывания нельзя понять в одних лишь рамках иррелевантности, так как можно найти примеры, являющиеся релевантными, которые в то же время на уровне интуиции воспринимаются как уклончивые.

В данной работе полностью разделяется точка зрения Д. Галасинского о том, что при изучении уклончивых высказываний необходимо разграничивать семантическую и прагматическую релевантность. Семантическая затрагивает пропозициональное содержание высказываний, их референции, тематику. Прагматическая, с другой стороны, действует между речевыми актами и целями дискурса. Таким образом, определяя статус уклончивых высказываний в данной работе будем считать ими те уклончивые реагирования, которые намеренно являются семантически иррелевантными.

Для того чтобы понять сущность той или иной языковой единицы, в данном случае сущность уклончивого высказывания, возникает необходимость обратиться к вопросу о его функционировании в речи и провести его прагма-

тический анализ. Это особенно актуально в настоящем исследовании, т.к. само понятие уклончивого высказывания имеет двойственное толкование: с одной стороны, как функция лингвистической единицы, заключающаяся в выражении нежелания сотрудничать с адресантом вопроса или в намеке на такое нежелание, а с другой – как само высказывание, выполняющее функцию уклонения.

Речевые высказывания уклонения выполняют различные дополнительные функции: помимо функции уклонения апеллируют к адресанту речи, выражают отношения адресата, как бы накладываясь на основной смысл высказывания, состоящий в произведении определенного речевого акта. С целью дифференциации основной и дополнительных функций уклонения целесообразно ввести для последних термин „коммуникативные функции“.

К адресату обратиться в акте реагирования можно по-разному. Как справедливо заметила Н. Д. Арутюнова, адресат вступает в коммуникацию не как глобальная личность, а в определенном своем аспекте, амплуа или функции (Арутюнова, 1981: 358), иными словами, в определенной роли: начальника, подчиненного, отца, мужа, друга и т.д. Эта роль во многом, как предполагается, определяет выбор формы уклонения.

Выбор той или иной формы уклончивого высказывания должен зависеть также и от других факторов: социальных статусов коммуникантов, степени близости их отношений, возраста и т.д., т.е. должен определяться правилами этикета. Отражение в формах уклончивых высказываний социальных характеристик говорящих позволяет выделить среди коммуникативных функций таких высказываний социально-регулятивную, или этикетную функцию.

Представляется, что уклончивое высказывание выступает в процессе общения как индикатор социальных и межличностных отношений между коммуникантами. Под социально-регулятивной функцией понимается способность уклончивого высказывания обозначить в ответе типовое относительное положение адресата и адресанта. Так выражаются равенство или неравенство общественного положения участников речи, соотношение их возраста, пола, степень знакомства, официальность и неофициальность отношений, особенности канала связи и т.д.

Еще одна функция, выделяемая у уклончивого высказывания как реакции на вопрос – это его способность удержания внимания адресанта и поддержания контакта с ним, т.е. вокативная (реактивная) функция.

Также можно предположить, что уклончивое высказывание способно не столько привлечь внимание адресанта к сообщению, сколько выразить к нему отношение адресата, т.е. уклончивые высказывания должны быть способны выполнять характеризующую коммуникативную функцию. Формы уклончивых высказываний могут являться лингвистическим средством выражения взаимных отношений между участниками общения. Поэтому уклончивые речевые акты не только информируют слушающего, но и квалифицируют адресанта речи, приобретая при этом сигнификативное значение.

Дополнительно можно выделить дейктическую функцию, или функцию уточнения, указания на адресанта речи, которую выполняет местоимения

‘you’, ‘all’, ‘allofyou’, ‘everybody’, ‘everyone’, ‘both’ и др., числительные в сочетании с ‘you’: ‘oneofyou’, ‘twoofyou’; наречия ‘here’, ‘there’.

Другие функции, например, побудительная, воздействия на поведение коммуниканта, самовыражения, фактическая либо совпадают с указанными выше и имеют лишь другое название, либо могут быть включены в них, как часть в целом.

Литература

- Арутюнова, Н. Д. (1976). *Предложение и его смысл. Логико-семантические проблемы*. Москва: Наука.
- Арутюнова, Н. Д. (1981). Фактор адресата (Теория речевых актов). *Известия АН СССР. Серия лит. и яз.* 40 (4), 356–367.
- Голубева-Монаткина, Н. И. (1990). *Проблема классификации вопросов и ответов диалогической речи*. Москва: МГУ. Автореф. дис. ... доктора филол. наук. На правах рукописи.
- Дейк, Т. А. ван. (2000). *Язык. Познание. Коммуникация*. Благовещенск: БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ.
- Иссерс, О. С. (2008). *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи*. Москва: Едиториал УРСС.
- Орлов, Г. А. (1991). *Современная английская речь*. Москва: Высшая школа.
- Теплякова, Е. К. (2000). Типы ответных реплик как сигналы коммуникативной неудачи. В. Н. Болдырев (отв. ред.), *Когнитивная семантика: Материалы Второй Междунар. шк. семинара по когнитив. лингвистике, 11–14 сент. 2000г.: В 2 ч. Ч. I*. Тамбов: Изд-во Тамб. ун-та, 196–198.
- Bavelas, J. B. et al. (1990). *Equivocal Communication*. Newbury Park: Sage.
- Bradac, J. (1983). The language of lovers, flowers and friends: Communicating in social and personal relationships. *Journal of language and social Psychology*, 2 (3–4), 141–162.
- Bradac, J., E. Friedman, and H. Giles. (1986). A social approach to propositional communication. Speakers lie to hearers. In G. McGregor (ed.). *Language for Hearers*, Oxford: Pergamon Press, 127–151.
- Dascal, M. (1977). Conversational relevance. *Journal of Pragmatics*, 1, 309–328.
- Dillon, J. T. (1990). *The Practice of Questioning*. London: Routledge.
- Ekman, P. (1985). *Lying*. New York–London: Norton.
- Galasinski, D. (1996). Deceptiveness of evasion. *Text*, 16 (1), 1–22.
- Gibbons, P., J. J. Bradac, and J. D. Busch. (1992). The role of language in negotiations: Threats and Promises. In L. L. Putnam and M. E. Roloff (eds.), *Communication and Negotiation*. Newbury Park: Sage, 156–175.
- Gorayska, B. and R. Lindsay. (1993). The roots of relevance. *Journal of Pragmatics*, 19, 301–323.
- Grice, H. P. (1975). Logic and Conversation. In P. Cole and J. Morgan (eds.). *Speech Acts Syntax and Semantics*, 3. New York: Academic Press, 41–58.

- Harris, S. (1991). Evasive action: How politicians respond to questions in political interviews. In P. Scannell (ed). *Broadcast Talk*. London: Sage, 76–99.
- Hitchcock, D. (1992). Relevance. *Argumentation*, 6 (2), 251–270.
- Holdcroft, D. (1987). Conversational relevance. In Verschueren and M. Bertucelli-Papi (eds). *The Pragmatic Perspective*. Amsterdam-Philadelphia: John Benjamins, 477–495.
- Hopper, R. and R. A. Bell. (1984). Broadening the deception construct. *Quarterly of Speech*, 70, 288–302.
- Knapp, M. L. (1983). *Interpersonal Communication and Human Relationships*. Boston: Allyn and Bacon.
- Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Metts, S. (1989). An exploratory investigation of deception in close relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 159–179.
- Mey, J. (1993). *Pragmatics*. Oxford: Blackwell.
- Naughton, J. M. and R. Craig. (1994). *A clash over formulation in a televised interview*. Paper presented at the 5th International Conference on Language and Social Psychology. Brisbane: University of Queensland.
- Ng, S. H. and J. J. Bradac. (1993). *Power in Language*. Newbury Park: Sage.
- Orr, C. J. and K. E. Burkins. (1976). The endorsement of evasive leaders: An exploratory study. *Central States Speech Journal*, 62, 230–239.
- Sanders, R. E. (1987). *Cognitive Foundations of Calculated Speech*. New York: SUNY Press.
- Schiffrin, D. (1994). *Approaches to Discourse*. Oxford: Blackwell.

Vladimir S. Pugac

EVASIVE STATEMENT AS INTENTIONALLY SEMANTICALLY AN IRRELEVANT RESPONSE TO A QUESTION

Summary: The purpose of the work is to study the structural and semantic communication statements in question-answer, and identify factors that provide conflict-free communication; identifying the mechanisms leading to the termination properly functioning links within the dialogue; establish reasons for evasive statements; determining the location of the category of evasion among other categories, describing the act of speech communication. Evasive statement as non-self, but separability speech act has its own illocutionary forces and perlocutionary effect. Evasive statement is understood by us as intentionally semantically an irrelevant response to a question.