

вклада. Из интервью с президентом Белоруссия А. Лукашенко: *"... А вы хотите, чтобы я поднял цены на хлеб сегодня? ... Мы упустим время... У нас, к сожалению, уже произошел кризис... Я ведь могу, как вы сказали, и кулаком стукнуть. Для этого меня народ сегодня и избрал... Мы могли бы идти каким-то немножко другим путем... Я действительно... предложил и государственное регулирование процессами"*.

Вероятно, в аспекте речевого имиджа к персонификации имеет отношение и способ автономизации. *"Все говорят, Грачев воюет, Грачев воюет, а Грачева самого на войну посылают"*. Замена автономизативного I лица именем собственным является, на наш взгляд, стандартным маркером избранной роли: не Частное лицо, а Человек государственный.

Подведем некоторые итоги. Современное понимание имиджа предполагает динамику в соотношении реальных качеств личности и смоделированных, обусловленных ролевой установкой. Выбор имиджа осуществляется на основе прогнозирования аудитории. Задача понравиться "своему народу" является, по сути говоря, коммуникативной стратегией. Способы и пути решения этой задачи определяются как речевые тактики создания имиджа. К ним следует отнести тактику моделирования структуры имиджа, тактики создания "своего круга" и тактику персонификации.

Таким образом, здесь намечены пути анализа "имиджеобразующих" приемов и средств, список которых далеко не исчерпан настоящим исследованием.

4.5. Диалоговый тип речевых стратегий: контроль над инициативой

Наблюдающийся в последнее время повышенный интерес к проблематике общения определяется не только потребностями теоретического характера, но имеет и ярко выраженную практическую направленность [Гак 1970, Михайлов 1986, Дебреш, Нариньяни 1983, Менг 1982]. В основе этого интереса лежит цель — понять процессы, посредством которых человек выражает свою мысль и осуществляет взаимодействие.

В обыденном сознании процесс «говорения» традиционно ассоциируется с верховенством и властью. Представление о том, что «говорение» — это путь к обретению власти, базируется на

индивидуальном и социальном опыте. Известно, что имеющий «право» говорить, будь то политик, рекламодатель, учитель или обычный собеседник, осуществляет контроль — интеллектуальный, эмоциональный, поведенческий. Однако «власть» говорящего непостоянна: она может быть добровольно передана партнеру либо партнер, не удовлетворенный пассивной позицией в диалоге, может взять контроль над диалогическим взаимодействием в свои руки.

Техника диалога — один из главных предметов изучения в коммуникативной лингвистике [Sacks, Schegloff and Jefferson 1974, Schenkein 1978, Weiser 1975, Schegloff 1981, Sacks 1992, Cappella 1985, 1986, Арутюнова 1990, Николаева 1990, Винокур 1993, Матвеева 1994, Борисова 1996 и др.]. Это и понятно: несмотря на развитие новых коммуникационных технологий, наше ежедневное общение большей частью состоит из диалогического взаимодействия "лицом к лицу" — так называемых разговоров. Как вполне обоснованно замечено, разговор — это основное "место использования" языка [Clark and Wilkes-Gibbs 1986].

Диалоговые типы дискурса обнаруживают как на текстовальном, так и на паратекстовальном (невербальном) уровнях целый ряд стратегий разговора (конверсационных стратегий) [Демьянков 1982, ван Дейк, Кинч 1988, Palmer 1989, Villaume and Cegala 1988, Kellerman, Reynolds and Bao-Sun Chen 1991]. В этом типе стратегий используются социальные и коммуникативные функции дискурсивных единиц — речевых актов или пропозиций. Нельзя утверждать, что к настоящему времени мы обладаем исчерпывающей информацией о специфике этого типа речевых стратегий, хотя некоторые аспекты контроля в разговоре получили освещение в литературе.

Стратегии диалога (в частности, стратегии выбора темы, смены темы, уклонения от темы) рассматриваются в работе [ван Дейк 1989: 50-58].

В [Palmer 1989] специфика распределения инициативы и воздействие на тематический "маршрут" диалога изучаются с точки зрения доминирования одного из участников. Доминирующий партнер — это тот, кто способен изменить тему и отслеживать очередность ролей. Он контролирует, кто говорит, сколько и о чем.

Активность участников диалога (вовлеченность их в процесс речевого взаимодействия, готовность взять диалогическую инициативу) находится в фокусе исследования в [Villaume and Segala 1988]. Активность в диалоге, по мнению авторов, является одним из показателей языковой компетенции, при этом не оговаривается, что пассивное участие может быть обусловлено тактическими задачами (эмфатическое слушание, получение информации, нежелание продолжать общение и т.д.). Активность проявляется в том, что партнер берет инициативу, когда ее предлагают. Это можно обнаружить по грамматическим средствам связности — "отсылкам" (reference devices), средствам повторной номинации (substitution devices), эллипсису как подтипу "подстановки". Замечено, что степень активности в диалоге коррелирует с типом грамматических показателей связности. На наш взгляд, это имеет отношение к анализу диалогических тактик контроля за инициативой. Так, использование эллипсиса, отнесенного к предыдущему высказыванию партнера (а не к собственному), ведет к частой смене ролей, следовательно, эллипсис может быть средством передачи инициативы собеседнику. Активное использование отсылок "к самому себе" (noninteractive-within reference) усложняет высказывания, увеличивает их протяженность и, как следствие, может являться средством удержания инициативы в одних руках. Таким образом, "грамматические показатели связности" могут служить маркерами некоторых тактик контроля за распределением инициативы в диалоге.

Сакс, Щеглофф и Джефферсон разработали принципы системного анализа диалога с точки зрения очередности участников [Sacks, Schegloff and Jefferson 1974]. Они рассматривают разговорный диалог (conversation) в сравнении с другими речевыми системами, основанными на очередности ролей (дебатами, церемониями, интервью и т.п.). Легко заметить, что разные типы дискурса характеризуются различной степенью свободы в организации разговора, при этом разговорный диалог можно считать базовой моделью системы, где очередность является фундаментальным свойством. Все остальные представляют собой различные трансформации параметров, определяющих модель диалога.

Каковы же основные характеристики диалога с точки зрения его организации? Авторы выделяют следующие черты, присутствующие во всех разговорных диалогах: 1) говорящий и

слушающий меняются ролями — хотя бы один раз; 2) только один участник говорит (в большинстве случаев); 3) одновременное участие нескольких лиц встречается достаточно часто, но эти моменты непродолжительны; 4) передача инициативы обычно осуществляется без пауз и наложения высказываний партнеров; 5) очередность в разговоре не фиксирована заранее; 6) протяженность одной "партии" варьируется; 7) заранее не определено, кто будет говорить, сколько раз, как долго и в какой последовательности; 8) перераспределение инициативы осуществляется посредством специальных техник; 9) существуют специальные единицы для организации очередности; 10) имеется механизм исправления ошибок — например, при одновременном включении в диалог [Sacks, Schegloff and Jefferson 1974:701].

Для целей нашего исследования наиболее актуальны п. 8,9,10, поскольку они имеют непосредственное отношение к стратегиям и тактикам диалогического общения. Авторы выделяют 2 типа техник перераспределения инициативы: "говорящий выбирает следующего" и "самоназначение". Отметим, что за рамки обсуждения выводятся случаи намеренного удержания инициативы в одних руках и отказа от навязываемой инициативы (ср. с табл.4 в 4.5.3).

Указанные техники могут быть описаны в виде правил, которые, по замыслу исследователей, управляют очередностью таким образом, чтобы минимизировать паузы и паложения. Обращает на себя внимание то, что эти правила построены исключительно на основе принципа Кооперации — борьба интересов, случаи конфронтации не учитываются. Так, например, обязательным условием смены ролей считается "положенное" место передачи инициативы (transition-relevance place). Или: "если говорящий выбирает следующего участника, то он имеет право и обязан говорить" (с.704). Нам представляется, что механизм распределения инициативы более сложен именно в силу того, что в диалоге решаются стратегические и тактические задачи, влияющие на поведение участников.

В работе Сакса, Щеглоффа и Джефферсона рассматриваются некоторые приемы реализации названных типов техник. Так, техника "говорящий выбирает следующего" наблюдается в диалогах, построенных на основе прагматически связанных реплик: вопрос — ответ, приветствие — ответное приветствие, приглашение — согласие/отказ. Эта же техника присутствует в

диалогах, включающих однословные вопросы типа "Кто?", "Где?" и стратегические вопросы (tag question). Особенностью последних является то, что, в отличие от обычных вопросов, они используются только в том случае, когда говорящий потерпел неудачу в первой попытке передать инициативу. Стратегический вопрос можно рассматривать как тактический прием передачи инициативы.

Техника "само назначения" используется тогда, когда говорящий не выбрал, кто будет говорить следующим. Авторы отмечают некоторые приемы "включения" в диалог — в частности, для этой цели используются специальные сигналы (appositional beginnings) — well, but, so, and — с соответствующей интонацией.

Таким образом, в английском языке выявлены два типа базовых средств для организации очередности — стратегические вопросы и appositionals — сигналы "перехвата инициативы". Очевидно, что подобные средства существуют и в русском языке, — это один из вопросов, обсуждаемых ниже.

Мы видим задачу в том, чтобы описать систему очередности в разговоре не в виде правил (как это обычно делается — см. [Sacks, Schegloff and Jefferson 1974]), а в терминах соответствующих стратегий участников применительно к присвоению ими роли говорящего.

Наиболее детально приемы целенаправленного воздействия на ход диалога описываются в популярных изданиях, посвященных искусству общения [Беркли-Ален 1997, Бринкман, Керпер 1996, Атватер 1984, Матвеева 1995 и др.]. Некоторые аспекты контроля в диалогической речи рассматриваются в [Weimann 1985, Planalp and Tracy 1980, Carrella 1986]. Однако само содержание процессов контроля над ходом диалога остается далеко не определенным. На наш взгляд, этот контроль состоит в регулировке тематики и жанра общения, в степени взаимопонимания и в распределении диалогической инициативы. При этом следует иметь в виду, что процесс управления диалогом осуществляется в рамках глобальной коммуникативной задачи говорящего и определяется задачами на конкретном этапе общения. Это позволяет интерпретировать диалогический контроль как тип речевых тактик и применить разработанный нами аппарат к описанию данного речевого феномена.

4.5.1. Метатекстовые показатели воздействия собеседников на ход диалога

Тот факт, что собеседники могут целенаправленно воздействовать на ход диалога, достаточно очевиден и интуитивно ощущается большинством говорящих. Это находит отражение в «обыденном» анализе речевого взаимодействия: «он не дал мне слова сказать», «с ним невозможно говорить — слушает сам себя», «пусть только закончится...» и т.д. Ср. «Когда беседа наша коснулась разведчиков, Илья Григорьевич уже нас слушал, но, по моим наблюдениям, слушает Эренбург с меньшей охотой, чем говорит. Говорит он умеет. Пауз мало, нить разговора держит крепко, и, чтобы «повернуть» беседу, надо его перебивать, выхватить из его рук «возжиги» (Голованов. Заметки вашего современника // КП, 1998, 30 июня).

В структуре диалогического текста можно обнаружить реплики, имеющие специальное назначение — осуществить воздействие на ход диалога. Это реплики метатекстового характера, несущие сообщение о сообщении или «высказывание о самом высказывании» [Schiffrin 1980, Keller 1979, Schegloff, Sacks and Jefferson 1977, Вежбицка 1978].

Рассмотрим несколько примеров*.

<1>

- Расскажите о себе, попросил Месяцев.
- А нечего рассказывать.
- То есть как?
- Вот так. (Токарева. Груда камней голубых)

<2>

- Почему ты молчишь?
- А что я должен сказать?
- Что ты больше не будешь. <> Скажи, что ты больше не будешь. (Токарева. Груда камней голубых)

<3>

- Если говорить о деньгах...
- Мне бы не хотелось.
- Говорят о вашей дружбе с одним русским художником...
- Это почти так же неинтересно, как и разговор о деньгах.

* эта часть работы выполнена в основном на материале художественной литературы, так как здесь более заострены моменты, контролируемые диалогическое взаимодействие.

— (Интервью с Катрин Денев // АиФ. 20.06.98)

<4>

- За баллотированного двух небаллотированных дают.
- Па-прашу со мной не острить! — закричал вдруг Чарушиков на всю улицу. (Ильф, Петров. Двенадцать стульев.)

Как видно, выделенные реплики являются не чем иным, как явлениями метатекста. В одном случае они сигнализируют партнеру о передаче инициативы («Расскажите о себе»), в другом — побуждают собеседника к определенному смысловому наполнению ответной реплики («Скажи, что ты больше не будешь»), в третьем — сигнализируют о нежелании говорить на предложенную тему («Мне бы не хотелось ...это неинтересно»), в четвертом — выражают несогласие с избранным партнером жанром (манерой) общения. Иными словами, эти реплики являются высказываниями о своем высказывании или высказываниями о высказывании собеседника и при помощи них целенаправленно поддерживается тот или иной тип взаимодействия.

В других случаях диалог может осуществляться в форме простого обмена информацией, можно сказать, имеет естественный характер:

<5>

- Выбор неплохой. Камни, я вижу, подобраны со вкусом. Сколько вся эта музыка стоила?
- Тысяч семьдесят — семьдесят пять.
- Меу... Теперь, значит, стоит полтораста тысяч.
- Неужели так много? — обрадованно спросил Воробьянинов.
- Не меньше. Только вы, дорогой товарищ из Парижа, плюньте на все это.
- Как плюнуть?
- Слюной, — ответил Остап, — как плевали до эпохи исторического материализма. Ничего не выйдет. (Ильф, Петров. Двенадцать стульев.)

В этом примере ни одна реплика не содержит намеренного воздействия на ход диалога и не регулирует его. Нас будут интересовать примеры типа 1 — 4, где присутствуют метатекстовые маркеры диалоговых стратегий, в частности, контроля над распределением инициативы в диалоге.

4.5.2. Естественный порядок смены ролей в диалогической речи

Одним из способов поддержания диалогического взаимодействия является контроль над распределением инициативы в диалоге. Под инициативой мы понимаем ведущую роль в коммуникативной деятельности на определенном этапе диалога. Выступая инициатором какого-либо речевого события, партнер реализует свое право на инициативу. Этим он одновременно берет на себя и ответственность за это событие. Вероятно, именно в силу особо тесной близости инициативы с правами и ответственностью она оказывается одним из средств воздействия на собеседника, ведения межличностной борьбы и осуществления стратегических замыслов.

Инициатива связана с таким понятием, как роли — нормативно одобряемые образцы поведения, ожидаемые партнерами друг от друга. В каждый момент диалога один из собеседников оказывается в роли ведущего, а другой — в роли ведомого. Инициатива, таким образом, принадлежит собеседнику в роли ведущего. Участники общения постоянно обмениваются ролями, при этом смена ролей может осуществляться либо естественным образом, как в примере 5, либо специальными усилиями одного из коммуникантов, как в приведенном выше примере 2.

Нормальное построение реплик в диалоге — это такой случай, когда партнеры прогнозируют реакции друг друга, и эти прогнозы подтверждаются, то есть коммуниканты не перебивают друг друга, не «сваливают инициативу» друг на друга — переход инициативы от одного к другому имеет естественный характер. Диалог в этих случаях строится как последовательность элементарных циклов: вопрос — ответ, сообщение — выражение отношения к нему [Баранов, Крейдлин 1992]. Таким образом, естественный порядок смены ролей в диалоге не связан с контролем над распределением инициативы и свидетельствует о существовании некоей нормы. Сознательные усилия партнеров, направленные на перераспределение инициативы, обусловлены тактическими задачами и демонстрируют своего рода отклонение от этой нормы.

Фактом нормы следует, вероятно, считать и так называемый неравноправный диалог, когда инициатива постоянно принадлежит одному из собеседников: он является ведущим, а дру-

гой время от времени вмешивается в его речь (спрашивает, уточняет), но реального влияния на перераспределение инициативы не оказывает. Следовательно, наличие реплик ведомого само по себе не свидетельствует о перераспределении инициативы. Для этого необходимы специальные усилия одного из коммуникантов. Именно эти явления нарушения естественной очередности смены ролей обнаруживают тактический замысел — они и будут нас интересовать.

4.5.3. Перераспределение инициативы в диалоге

Как указывалось, для контроля над распределением инициативы в диалоге необходимы специальные усилия партнеров, которые вызывают нарушение естественной смены ролей. Эти усилия отражаются в особых репликах коммуникантов, которые способствуют либо сохранению инициативы в одних и тех же руках, либо переходу инициативы от одного к другому.

<6>

Нина. — Я говорю-говорю, а в ответ — минута молчания... Скажи мне сейчас в последний раз... у тебя кто-то есть? (Пауза) Отвечай! (Пауза) Минута молчания...

Гена. — Что?

Нина. — Поклянись... что у тебя никого нет.

Гена. — О чем ты? Я хочу спать... это все, что я хочу в жизни. (Галин. Тамада)

В данном случае инициатива сохраняется в руках ведущего, так как второй коммуникант заявляет о своем нежелании взять инициативу.

А вот пример, когда инициатива переходит от одного коммуниканта к другому:

<7>

— Что за чепуха! — воскликнул Ипполит Матвеевич. — Какие платки? Я приехал не из Парижа, а из...

— Чудно, чудно! Из Моршанска. (Ильф, Петров. Двенадцать стульев)

Здесь второй коммуникант становится ведущим, так как перехватывает инициативу у первого и делает это собственными усилиями, без учета намерений собеседника.

В обоих рассмотренных нами случаях имеет место заинтересованность в передаче (перехвате) либо сохранении (удержании) инициативы. Заметим, что следует различать

владение инициативой и распоряжение ею. Владение — это открытое взятие на себя управления процессом общения. Таким образом, владеть инициативой — значит реально пользоваться своим правом (и возможностью) запускать события и управлять ими. Распоряжение — это реализация права решать, кто сейчас будет владеть инициативой. Отсюда распоряжаться — значит позволять или запрещать владение инициативой, предоставлять такую возможность или отбирать. Очевидно, что распоряжение обеспечивает одному из партнеров более высокий ранг, предоставляя дополнительные возможности [Доценко 1997: 131].

Для описания коммуникативных ходов, способствующих либо препятствующих осуществлению контроля над инициативой, целесообразно построить классификацию коммуникативных ситуаций на основе следующих параметров:

1) переход инициативы либо сохранение ее в одних и тех же руках;

2) намерение партнера (вопреки или не вопреки намерению партнера происходит переход инициативы);

3) усилия собеседников (первого или второго).

Обозначим собеседников Г (говорящий) и С (слушающий). Г — тот, кому принадлежит первая реплика (и все нечетные реплики), ведущий. С — тот, кому принадлежит вторая (и все четные реплики), ведомый.

Возможные комбинации параметров 1-4 отражены в табл. 4.

Таблица 4

Типы коммуникативных ситуаций с точки зрения контроля над инициативой

Позиция партнера	Переход инициативы от Г к С		Сохранение инициативы Г	
	Усилиями Г	Усилиями С	Усилиями Г	Усилиями С
Не вопреки намерению партнера	(1) Г передает инициативу С	(5) С берет инициативу у Г	(9) Г сохраняет инициативу	(13) С поощряет инициативу Г
	(3) Г отказывается от своей дальнейшей инициативы	(7) С заявляет о своей готовности к инициативе	(11) Г заявляет о своей готовности сохранить инициативу	(15) С заявляет о своей готовности взять инициативу

Вопреки намерению партнера	(2) Г навязывает инициативу С	(6) С перехватывает инициативу	(10) Г отстраняет С от инициативы	(14) С принуждает Г сохранить инициативу
	(4) Г призывает С к инициативе	(8) С заявляет о своем недовольстве инициативой Г	(12) Г призывает С не брать инициативу	(16) С призывает Г сохранить инициативу

Рассмотрим ситуации, когда осуществляется переход инициативы от одного коммуниканта к другому.

В зависимости от степени активности Г инициативу можно передать (при сопротивлении партнера — навязать) либо действовать менее активно: отказаться от инициативы либо призвать к инициативе партнера (в случае, если он сам не желает этого). Речевые акции и реакции, представляющие эти коммуникативные ситуации, отражены в левой части таблицы под индексами 1-4 и 5-8. Проиллюстрируем это на примерах.

1. Прежде всего, возможен случай, когда ведущий претендует на статус ведомого и передает инициативу С. При этом переход инициативы от Г к С осуществляется не вопреки намерению партнера и усилиями первого коммуниканта. Эту ситуацию демонстрирует следующий пример:

<8>

Волбуева. — Петенька, Катя, дети... дай вам бог прожить, как мы с отцом... Катина мама... Скажите тоже что-нибудь.

Синицина. — Будьте счастливы. (Галин. Тамада)

2. Намерение партнера взять инициативу учитывается не всегда — в этом случае мы имеем дело с ее навязыванием:

<9>

— *Скажите, Лялус, — спросил Персицкий, — какие, по-вашему, шакалы?*

— *Да знаю я, отстаньте!*

— *Ну скажите, если знаете! (Ильф, Петров. Двенадцать стульев)*

Отличие ситуации 2 состоит в том, что намерение партнера игнорируется. С точки зрения словесного выражения реплик, контролирующих инициативу по типу 1 и 2, различие заключается в том, что во втором случае используется категоричная форма — требование: «Теперь говори ты!», «Чего молчишь?», в первом же — смягченный вариант (просьба):

<10>

— *Так он что, здесь, в доме?*

— *Здесь и стоит.*

— *А скажи, дружок — замирая, спросил Воробьянинов, — когда стул был у тебя, ты его ... не чинил? (Ильф, Петров. Двенадцать стульев)*

3. Перераспределение инициативы может происходить вследствие нежелания Г поддерживать разговор и уклонения от него (коммуникативный ход «уклонение от разговора»). Приемами словесного выражения этих реплик может быть либо констатация своего состояния («Не желаю больше говорить»), либо стратегический вопрос, обращенный к собеседнику: «Что пристал?», «Какая тебе разница?», «А тебе не все равно?» (об использовании стратегических вопросов для перераспределения инициативы см. выше в 4.4). При этом переход инициативы осуществляется не вопреки намерению партнера:

<11>

— *А ты кем был на воле?*

— *На воле-то? А тебе не все равно?*

— *Все равно. (Шаламов. Анна Ивановна)*

4. Инициатива может переходить от Г к С вопреки намерению партнера не только когда Г навязывает инициативу С, но и когда он призывает С к инициативе. Эти случаи (2-4) очень схожи, лишь одно обстоятельство позволяет их различать. Если Г навязывает инициативу С, то у второго собеседника нет права выбора, а в случае, когда его призывают к инициативе, он вправе сам решать, принять предложение или нет, так как сама форма реплик, призывающих к инициативе, допускает это: «Может быть, ты скажешь что-нибудь?» или категоричный призыв «Расскажи что-нибудь».

<12>

Гена. — Коля Четвериков, ты свидетель, тебе слово. Четвериков (встал). — Я не готовился... чтобы сразу так выступать!

Гена. — Расскажи, что за человек твой товарищ... ты ведь за него поручился. Смелее смелее... (Галин. Тамада)

Во всех рассмотренных случаях (1-4) переход инициативы от одного коммуниканта к другому осуществляется усилиями самого ведущего, то есть первого партнера. Однако

перераспределение инициативы может осуществляться и усилиями второго коммуниканта.

5. Ведомый может взять инициативу не вопреки намерению партнера. Это, как правило, возможно, когда ведомый заявляет о своем праве говорить: "Ты все сказал, а вот теперь скажу я".

<13>

— У нас по срочной...которые с солдатами гуляли, тоже любили: "Смирно!.. Вольно!.."

— Не знаю, кто там с тобой гулял, а в нашем общешитии девушки стремятся с курсантами встречаться. Они — будущие офицеры, таких команд себе не позволяют. (Галин. Звезды на утреннем небе.)

6. Ведомый может перехватить инициативу, не учитывая желания партнера:

<14>

Четвериков. — У меня у самого скоро будет свадьба... пользуюсь моментом, приглашаю всех присутствующих... Не знаю пока, что за зверь жена...

Лена. — Кто зверь?

Зоя. — Правильно, Лена! Пока хомут не надел... А то будет на тебе воду возить!

Четвериков. — Видишь, Петь, перебивают слова сказать не дают... Что я хочу тебе пожелать... (Галин. Тамада)

7. Переход инициативы по воле второго партнера осуществляется, если тот заявляет о своей готовности к инициативе. Для этого используется такое смысловое наполнение реплик: «У меня тоже есть что-то сказать об этом».

<15>

— Всякий человек, который живет, что-нибудь совершает.

— Точно, всякий человек, который живет, что-нибудь совершает. А который не живет, ничего не совершает. (Войнович. Трибунал)

8. Более жесткое поведение ведомого связано с недовольством инициативой ведущего. Его реплики имеют смысловое наполнение вида «Мне надоело тебя слушать». Способом осложнения может быть введение оценки: «То, что ты говоришь, неинтересно, скучно, глупо, бесполезно, неуместно...»

<16>

Волобуев. — Долго мы этого дня ждали... Но лучше поздно, чем никогда. С внуками не тяните. Невеста — не девочка...

Волобуева. — Чего несешь?

Волобуев. — Я в смысле возраста... Жених вон тоже, скоро все волосы выпадут...

Волобуева. — Все сказал, да? (Галин. Тамада)

Мы рассмотрели примеры перераспределения инициативы в диалоге. Как видим, в случае, если говорящий обладает инициативой, он может ее передать (более "пассивный" вариант — отказаться от нее) либо навязать (вежливая форма — призвать к инициативе). На этом основании можно выделить два коммуникативных хода: «передача инициативы» (происходит не вопреки намерению партнера) и «навязывание инициативы» (происходит вопреки намерению партнера). Реализация этих ходов может иметь разновидности, различающиеся по степени активности (вежливости) говорящего.

Перераспределение инициативы может происходить и за счет усилий второго коммуниканта. Здесь также возможны «мирный» и «немирный» типы речевых действий. В первом случае передача инициативы осуществляется с согласия и по воле первого коммуниканта (коммуникативный ход «взятия инициативы»), во втором — вопреки намерению партнера. Этот коммуникативный ход известен как прием «перехвата инициативы» и также может различаться по степени активности (вежливости) коммуниканта.

Таким образом, перераспределение инициативы в диалоге осуществляется посредством четырех коммуникативных ходов, которые можно обнаружить по репликам-регуляторам метатекстового характера.

4.5.4. Сохранение инициативы в диалоге

Сохранение инициативы в руках одного коммуниканта может обеспечиваться его собственными усилиями или усилиями его партнера. В табл. 4 эти ситуации отражены под индексами 9-16. Используя представленные ниже примеры, попытаемся увидеть основные коммуникативные ходы, нацеленные на сохранение инициативы. Нумерация соответствует индексам в таблице.

9. Ведущий может сам сохранять инициативу не вопреки намерению партнера. Смысловым наполнением его реплик в этом случае является констатация его намерения: «Хочу сказать еще кое-что».

<17>

— Почему у меня осведомительское дело поставлено всегда отлично? Потому что всех «придурков» — по два... Никто не чувствует себя незаменным. Чуть оплошал — на общие условия.

— Ты не такой... Ты умнее, чем я думала.

— И это еще не все. Второй — тот, что на общих работах... чтобы опять попасть в «придурки», перевыполняет норму. (Шаламов. Анна Ивановна)

10. Первый собеседник может вопреки намерению партнера отстранить его от инициативы и этим сохранить инициативу в своих руках, то есть пресекать попытки партнера взять инициативу. Это можно проиллюстрировать следующим примером:

<18>

Николай. — Мать, ты задание поняла? Она будет жить у нас... Ребенка ее привезу, понянчишь.

Мария. — А я ей его не дам. Задушит еще!

Николай. — А ты молчи!

Анна. — Правильно, тебя не спрашивают.

Николай. — И ты молчи!

Анна. — А я что? Я — тишина. (Галин. Звезды на утреннем небе)

11. Инициатива может сохраняться в руках первого собеседника его же собственными усилиями, если он заявляет о своей готовности сохранять инициативу и не видит возражений со стороны партнера. Например:

<19>

— Вы отвыкли от мыслей. Вам подавай либо жаргончик, либо джентльменский набор, либо заемную галиматью. Зачем она, если есть своя. К стати, есть кое-что в этом роде. Если хочешь, могу прочесть.

— Конечно, хочу.

— Такой отрывок... отрывок, обрывок. Будем его называть — фрагмент. (Зорин. Максим в конце тысячелетия)

Приемом словесного оформления подобных реплик является справочный вопрос: «Я могу об этом еще говорить. Хочешь?»

12. Инициатива может сохраняться в руках говорящего его собственными усилиями, но вопреки намерению партнера, когда первый коммуникант замечает, что слушающий тоже собирается что-то сказать. В таких случаях говорящий призывает партнера не брать инициативу. Оформлением его реплик может быть, например, стратегический вопрос: «Может быть, ты мне позволишь еще сказать?». При этом говорящий предоставляет собеседнику право выбора: тот может дать положительный или отрицательный ответ.

<20>

— Хина! С Хиной я столько времени уже не живу. Возвращался я с диспута Маяковского. Прихожу. Окно открыто. Я сразу почувствовал, что что-то случилось.

— Ай-яй-яй! — сказал Персицкий, закрывая лицо руками. — Я чувствую, товарищи, что у Ляпсуса украли его лучший шеддер "Гаврила дворником служил, Гаврила в дворники нанялся".

— Дайте мне договорить. Удивительное хулиганство! Ко мне в комнату залезли какие-то негодяи и распоролли всю обшивку стула. Может быть, кто-нибудь займет пятерку на ремонт? (Ильф и Петров. Двенадцать стульев)

Рассмотренные примеры иллюстрируют ситуации, когда инициатива сохраняется (удерживается — в случае сопротивления партнера) в руках одного и того же коммуниканта благодаря его собственным усилиям. Теперь обратимся к случаям, когда усилия для этого прилагает второй коммуникант, то есть ведомый.

13. Ведомый может поощрять инициативу ведущего посредством минимальных реплик типа: «Да-да», «Конечно», «Понимаю», «Еще бы..», «А подробнее?», «Правильно» (о способах речевой поддержки см.: [Матвеева 1995, Атватер 1984, Рытникова 1996]). Инициатива в этом случае сохраняется в руках первого коммуниканта не вопреки намерению партнера:

<21>

— Только разьединение может объединить людей.

— А прощя?

— Прощя простого... Вот, скажем, ты тихий. Добрый... Мухи не обидишь.

— Ну, допустим. (Дударев. И был день)

14. Ведомый может принуждать ведущего сохранять инициативу вопреки его намерению и оформляет свои реплики в виде фраз типа: "Лучше скажи ты", "Продолжайте". Этот коммуникативный ход можно обозначить как категорический отказ взять инициативу.

<22>

- Родилась в Петербурге...
- Где, где?
- В Петербурге.
- В Петербурге.
- В чем дело, товарищ Корольков?
- Получается второе замечание — "за товарища Королькова". Продолжайте.
- ...По поводу происхождения. (Ставицкий. Трагический поединок)

15. Инициатива может сохраняться у ведущего усилиями второго коммуниканта, если он чувствует, что настала его очередь говорить, но заявляет о своей неготовности взять инициативу, как, например, в этом случае:

<23>

Волбуева. — Дорогие дети... ты, Петр, и ты, Катерина... Мы от всего родительского сердца... желаем вам прожить жизнь, чтобы... любили... заботились... помогали друг другу. Что еще? Скажи ты, мать.

Волбуева. — Что я буду говорить? Сказал и все!

Волбуева. — Ей лишь бы плакать... Радоваться надо!
(Галин. Тамада)

Второй коммуникант в этих случаях использует для реплик, направленных на сохранение инициативы в руках партнера, смысловое наполнение типа «Я позже скажу». В идеале это может быть диалог: «Ну, говори теперь. — Нет, я позже скажу».

16. Еще одним вариантом сохранения инициативы в руках ведущего — но вопреки его намерению — является случай, когда ведомый призывает ведущего сохранить инициативу, то есть прикладывает к этому определенные усилия. Одним из приемом уклонения от инициативы со стороны ведомого являются однословные ответы, демонстрирующие коммуникативную пассивность (см. об этом, например, в [Palmer 1989]).

<24>

Валентина. — Анна... что же ты мне не расскажешь ничего? (Пауза). Не прикидывайся дурочкой... Приехал еще кто-нибудь?

Анна. — А-а? Приехал... приехала... Девчонка какая-то...

Валентина. — Зовут как? Не Мария?

Анна. — Мария... она самая...

Валентина. — Ну?

Анна. — Ну и все...

Валентина. — Чемоданчик не ее?

Анна. Вроде ее... почему я знаю... (Галин. Звезды на утреннем небе)

Здесь, в отличие от случая, когда ведомый принуждает говорящего сохранять инициативу, реплики второго коммуниканта имеют более вежливую окраску: "Может быть, ты продолжишь говорить?", то есть говорящему предоставляется право выбора.

Рассмотренные выше примеры демонстрируют приемы, посредством которых инициатива сохраняется в одних и тех же руках.

Если говорящий заинтересован в сохранении инициативы и его партнер не против этого, используются реплики, сигнализирующие о готовности удерживать инициативу. Если же партнер недоволен инициативой говорящего, последний использует более жесткий тип речевого поведения, отстраняя партнера от инициативы либо (вежливый вариант) призывая его не брать инициативу. На этом основании можно выделить два коммуникативных хода: «сохранение инициативы» и «удержание инициативы», применение которых зависит от позиции собеседника.

Сохранение инициативы в руках ведущего может осуществляться и усилиями второго коммуниканта. Если это не противоречит намерениям ведущего, второй партнер может поощрять инициативу первого или, по крайней мере, сигнализировать о своей готовности не брать ее. Если же ведущий не желает владеть инициативой, а его партнер заинтересован в этом, последний принуждает либо — в более вежливой форме — призывает первого коммуниканта сохранять инициативу. Отмеченные нами усилия второго коммуниканта

можно обозначить как коммуникативные ходы «поощрения инициативы» и «уклонения от инициативы».

Таким образом, аналогично ситуациям перехода инициативы, где выделены 4 коммуникативных хода, в случаях сохранения инициативы в одних и тех же руках также выделяются 4 коммуникативных хода. В каждой группе различие между ходами определяется следующими факторами: усилия собеседников (первого либо второго), позиция (намерение) партнера, степень активности (вежливости) того, кто осуществляет перераспределение инициативы. На выбор коммуникативного хода может также влиять такой фактор, как право выбора, — имеем в виду, предоставляется ли партнеру право выбора в ответ на действия говорящего. Этот параметр проявляется лишь в отдельных случаях, которые оговариваются особо (см. 12,16).

На основании рассмотренных примеров можно определить коммуникативные ходы говорящего, связанные с контролем над инициативой: «передача инициативы», «навязывание инициативы», «сохранение инициативы», «удержание инициативы». Коммуникативные ходы слушающего с целью контроля над инициативой — «взятие инициативы», «перехват инициативы», «поощрение инициативы», «уклонение от инициативы».

Отметим, что тактика контроля за инициативой кроме своей основной функции — обеспечения приоритета говорящего в ситуациях диалогического взаимодействия — может иметь и другое назначение. Так, например, навязывание инициативы может мотивироваться желанием говорящего повлиять на эмоциональное состояние партнера, вывести его из равновесия, в наиболее грубом варианте — служить средством оскорбления.

*<25> — Покупаете старые вещи? — спросил Остап
грозно. — Стулья? Потроха? Коробочки от ваксы?*

- Что вам угодно? — прошептал отец Федор.

- Мне угодно продать вам старые брюки.

Священник опеделел и отодвинулся.

- Что же вы молчите, как архиерей на приеме?

Отец Федор медленно направился к своему номеру. <>

*- Как же насчет штанов, уважаемый служитель культа?
Берете? <>А?!*

(Ильф и Петров. Двенадцать стульев)

Таким образом, стратегии диалогического типа могут использоваться по своему прямому назначению (для организации оптимального режима диалога) — и как вспомогательные средства, направленные на достижение иных стратегических целей. Это подтверждает наши предварительные выводы о полифункциональности стратегий разных типов (см. 3.4).

4.5.5. Тактика завершения разговора

Особым случаем контроля за инициативой следует считать тактику завершения разговора. Ситуации, когда разговор завершается с согласия обоих коммуникантов, достаточно хорошо изучены и подробно описаны — в частности, с точки зрения социальных конвенций и этикетных норм [Brown & Levinson 1978, Levinson 1983, Schegloff & Sacks 1973, Knapp et al. 1973, O'Leary & Gallois 1985, Формановская 1987]. Менее изучен односторонний выход из разговора, хотя со стратегической точки зрения эта коммуникативная задача значительно труднее. Трудности определяются, в первую очередь, противоречиями между двумя факторами, о которых мы не раз упоминали, — эффективностью и социальной приемлемостью. (Вообще степень противоречий между этими факторами может служить основой для типологии стратегий. Существуют стратегии, где противоречия стремятся к нулю, например в эмоционально настраивающем типе: что приемлемо, то и эффективно. С другой стороны, решение такой задачи, как запрос информации, демонстрирует это противоречие в явном виде: наиболее эффективная тактика — прямая просьба — во многих случаях неудобна). Таким образом, выбор неэффективной стратегии определяется социальными условностями. Это имеет прямое отношение к тактикам завершения разговора в одностороннем порядке: выбор тактики в значительной степени ограничивается социальными конвенциями и притязаниями говорящего на определенный имидж.

Можно выделить три типа коммуникативных ходов для одностороннего завершения разговора: прямые, косвенные и вспомогательные.

К прямым следует отнести эксплицитные сообщения о завершении типа "Это все, что я хотел сказать", "Больше говорить не о чем" или более вежливые высказывания в форме предложения: "Давай закончим этот разговор". К ним же относятся, на наш взгляд, сообщения о намерении уйти ("Ну, я пошел", "Мне пора" и т.п.). В рамках этикета находятся такие ритуальные завершения, как положительная оценка обсуждаемых вопросов и резюмирование.

Более разнообразны коммуникативные ходы, косвенно сигнализирующие об одностороннем завершении разговора. Вообще, как правило, чем сложнее коммуникативная задача в плане соблюдения норм вежливости, тем разнообразнее коммуникативные ходы, используемые для ее решения.

Наиболее очевидным косвенным сигналом завершения может служить уклонение от участия в разговоре, то есть молчание в моментах, когда говорящий предлагает взять инициативу. Среди других сигналов "свертывания" разговора перечислим следующие: сообщения о невозможности продолжать разговор (в связи с ограниченностью времени, состоянием здоровья, присутствием третьего лица и т.п.), намеки на занятость собеседника, предположения о последующем продолжении разговора.

<26> — Так, — сказал Персицкий, — ...лопал под лошадь... отделался легким испугом... В чем же дело?

- Адрес, — просительно молвила вдова, — нельзя ли адрес узнать?

- Чей адрес?

- О Бендера.

- Откуда же я знаю?

- А вот товарищ говорил, что вы знаете.

- Ничего я не знаю. Обратитесь в адресный стол.

- А может, вы вспомните, товарищ? В желтых ботинках.

- Я сам в желтых ботинках. В Москве еще двадцать тысяч человек в желтых ботинках ходят. Может быть, вам нужно узнать их адреса? <> Я занят, гражданка. (Ильф и Петров. Двенадцать стульев)

В английском языке выделяются специальные вербальные стимулы, предшествующие завершению, — так называемые *preclosing*: Well..., OK, So... [Brown & Levinson 1978, Kellerman, Reynolds and Bao-Sun Chen 1991]. Это способ выполнить свои обязательства по инициативе и сигнализировать о желании завершить разговор. Однако *preclosing* требуют участия второго партнера (ответ на Well...) и, следовательно, оставляют за ним право решать вопрос об окончании контакта. В русском языке аналогичную функцию можно увидеть у реплик типа "Ну и...", "Короче...", "Ладно".

Использование односложных реплик в случаях, когда партнер рассчитывает на развернутый ответ, также представляет собой тактический маневр:

<27> — Инициатива, решение... — передразнила Елена Геннадьевна. — Просто я его бросила.

- Почему?

- Надоело.

- А подробнее?

- Что может быть подробнее? Надоело и все. (Токарева. Груда камней голубых)

К вспомогательным ходам, подталкивающим, но однозначно не обеспечивающим завершение разговора, можно отнести изменение темы и переключение внимания на другого собеседника.

<28> — Когда вы доставите мне счастье увидеться с вами снова? — спросил Ипполит Матвеевич в нос.

Лизе стало очень стыдно. Она сверзала в кресле и затосковала.

- Куда это товарищ Бендер запропастился? — сказала она тоненьким голосом. (Ильф и Петров. Двенадцать стульев)

Единообразная типология ситуаций диалогического контроля над инициативой создает базу для смысловой систематизации реплик-регуляторов, которая, в свою очередь, позволяет определить способы воздействия собеседников на ход диалога. В совокупности выявленные коммуникативные ходы и тактики представляют одну из речевых стратегий диалогического типа — стратегию контроля над распределением инициативы в диалоге.