

Берзина Галина Петровна

КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТУПИТЕЛЬНОГО ДИСКУРСА

В статье рассматривается возможность применения когнитивно-матричного анализа для описания коммуникативно-прагматических аспектов уступительного дискурса. В центре внимания исследования находятся когнитивная, коммуникативная и социальная координаты многомерной когнитивной матрицы. Уступительный дискурс направлен на поддержание контакта, базируется на речевых действиях, на межличностных отношениях коммуникантов, их интенции, важную роль играет эмоциональное состояние.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2014/5-2/6.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2014. № 5 (35): в 2-х ч. Ч. II. С. 30-33. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2014/5-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

УДК 811:112.2

Филологические науки

В статье рассматривается возможность применения когнитивно-матричного анализа для описания коммуникативно-прагматических аспектов уступительного дискурса. В центре внимания исследования находятся когнитивная, коммуникативная и социальная координаты многомерной когнитивной матрицы. Уступительный дискурс направлен на поддержание контакта, базируется на речевых действиях, на межличностных отношениях коммуникантов, их интенции, важную роль играет эмоциональное состояние.

Ключевые слова и фразы: коммуникативный; прагматический; уступка; уступительный; дискурс; фрейм; когнитивно-матричный.

Берзина Галина Петровна, к. филол. н., доцент

*Новосибирский военный институт внутренних войск имени генерала армии И. К. Яковлева МВД России
bgr55@mail.ru*

КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТУПИТЕЛЬНОГО ДИСКУРСА[©]

Развитие коммуникативно-прагматического подхода к языку, антропоцентрической тенденции в современном языкознании предполагает рассмотрение многоаспектности человеческого бытия и его отражение в речи.

Во все времена человеческое общение вызывало огромный интерес со стороны философов, психологов, социологов, лингвистов, культурологов. Все выдающиеся лингвисты, независимо от того к каким направлениям они принадлежали, в своих работах неоднократно затрагивали вопрос о том как в процессе общения осуществляется коммуникативная функция языка.

Человек в языке проявляется, прежде всего, через свое коммуникативное поведение. Модель коммуникативного процесса находит непосредственное отражение в дискурсе, продукте, используемом языковой личностью в решении определенных интенциональных задач путем использования когнитивных структур языковой личности.

Как отмечает Е. С. Кубрякова, за термином дискурс сегодня стоит разветвленная структура знания, неизменными компонентами которой являются знания о речи и речевой деятельности. Осуществление речи строится за счет определенным образом выбираемых языковых средств, образуя новую данность, которая выражает интенции ее отправителя и оказывает воздействие на других участников коммуникативного акта [5, с. 125] (ср.: [6-8]).

Следовательно, при анализе дискурса в рамках когнитивно-прагматической парадигмы исследования, предполагается, с одной стороны, описание структур репрезентации различных видов знания, детерминирующих речевые стратегии коммуникантов, выбор конкретных языковых форм в процессе их дискурсивной деятельности, с другой стороны, анализ репрезентирующих их языковых средств. В центре нашего исследования находится уступительный дискурс, представляющий собой один из видов речевого взаимодействия, общее содержание которого можно определить как *хотя / obwohl P, Q*.

Цель данной статьи состоит в выявлении коммуникативно-прагматических аспектов реализации уступительной дискурсивной деятельности. Достижение данной цели представляется возможным при применении когнитивно-матричного анализа, который входит в ряд исследовательских операций подобно использованию фреймового анализа для изучения фреймовой семантики или прототипического анализа [1, с. 6-7].

Многоаспектность уступительной дискурсивной деятельности языковой личности можно представить в виде матрично-когнитивного формата, включающего все факторы человеческой сущности, участвующие в порождении того или иного типа дискурса. Уступительный дискурс, в котором в устной или письменной форме находит воплощение речевое общение, можно иллюстрировать с помощью многомерной матрицы, состоящей из ряда координат: когнитивной, коммуникативной, социальной.

В центре многомерной матрицы, иллюстрирующей картину мира и состоящей из ряда координат, находится языковая личность, результатом деятельности которой является продуцируемый ею уступительный дискурс. Диалогический уступительный дискурс является результатом речевой деятельности двух и более языковых личностей, каждая из которых находится в центре своей многомерной матрицы, имеющей точки взаимного пересечения с элементами координат собеседника.

Когнитивная координата уступительного дискурса описывает область темы сообщения, диалога, содержательной интерпретации знака, его мыслительного эквивалента, содержащего в себе совокупность знаний о мире через установленную в социуме систему понятий, категорий. Тема сообщения, диалога имеет семантическую связанность и принадлежность к определенной сфере. С помощью фрейма создается когнитивный образ предметно-референтной ситуации, вид фрейма в динамике представлен сценарием.

Фрейм включает не только когнитивные структуры, релевантные для понимания фрагмента содержания, но и знания о схемах построения дискурса на уровне его макроструктурной организации и линейной разверстки, знания о его семантических, синтаксических и прагматических параметрах. Таким образом, в структуре фрейма можно выделить три уровня: когнитивный, лингвистический и прагматический.

Когнитивный уровень фрейма выступает в виде иерархии концептуальных падежей (*субъект, адресат, объект, предикат, результат, цель, место* и другие) и отношений этих элементов, устанавливаемых представлением о действии [2; 9]. Рассмотрим пример: (1) «Ja oder nein?» *Neubauer sah Freya hinter ihrer Mutter nicken und ihm ein Zeichen machen, vorläufig beizustimmen.* – «Schön – ja», *sagte er verdrießlich* [11, S. 183]. / «Да или нет?» – еще раз повторила Сельма. Фрейя кивнула ему из-за спины матери и сделала знак рукой, чтобы он пока согласился. – «Хорошо – да!» – раздраженно ответил он.

Несмотря на то, что Нойбауэр против того, что планирует сделать его жена, он соглашается, он вынужденно уступает. Когда происходят споры в семье, нередко один из коммуникантов для поддержания отношений отказывается от своей позиции ради другого. Подобное стремление успокоить другого партнера предполагает уступчивость, подчинение и податливость, приспособление в семейной коммуникации.

Коммуникативная тактика выжимания уступки отличается тем, что требование уступки достигается приемами позиционного и психологического давления на собеседника. Понимая, что в состоянии нервного срыва, Сельма может добиться согласия от мужа быстрее, чем ведя разговор ровно и спокойно, она требует конкретного ответа на свой вопрос.

Фрейм [УСТУПКА] представляет собой особую стереотипную ситуацию и включает в себя обязательные слоты, отражающие компоненты объекта-ситуации – верхний уровень фрейма [УСТУПКА]: участники уступительной ситуации (Нойбауэр как адресант, его жена Сельма в роли адресата). Категории адресата, адресанта и интенциональности определяют область взаимодействия, в которой происходит пересечение картин мира коммуникантов.

Речевая активность жены Сельмы направлена на то, чтобы заставить Нойбауэра действовать в ее интересах, другими словами, говорящий пытается заставить партнера по коммуникации действовать в соответствии с его требованиями (желаниями), стремится получить от слушающего желаемую реакцию, изменить ментальное состояние партнера по коммуникации. Ожидаемая реакция получателя представляет собой желаемый результат его коммуникативной деятельности, т.е. является целью коммуникации, которая воплощается в функции высказывания, составляющей, в свою очередь, одну из частей его (высказывания) смыслового содержания (содержание на уровне цели коммуникации).

С когнитивной точки зрения, взаимодействие коммуникантов в рамках уступительной ситуации можно представить как взаимодействие матричных систем говорящего и слушающего. Интересы адресанта и адресата находятся в противоречии, происходит столкновение целей, взглядов, позиций, точек зрения. Речевые действия адресанта направлены на изменение поведения или состояния адресата, сопротивление речевым действиям адресата посредством собственных речевых действий. Уступка позволяет продемонстрировать реальную или воображаемую терпимость и сочувствие, то есть составляющие части стратегии положительной самопрезентации.

Дополнительные компоненты нижнего уровня фрейма [УСТУПКА] могут быть представлены следующими слотами: временная протяженность, отражающая нарушения нормальной временной последовательности; пространственная протяженность, связанная с нарушением пространственного представления о речевой ситуации и вносящая обман в коммуникативные ожидания одного из участников ситуации общения; факультативный компонент – наблюдатель.

В основе коммуникативной дискурсивной координаты уступительного дискурса лежит когнитивный образ ситуации взаимодействия, коммуникативно-релевантные знания, составляющие неотъемлемую часть коммуникативной компетенции индивида, обеспечивающие адекватность его дискурсивной деятельности. Коммуникативную дискурсивную координату можно представить в виде набора элементов, представляющих классы различных речевых действий, таких как межличностные отношения партнеров, их социальный статус, их внутреннее состояние, регулирование предметного поведения.

Развитие взаимодействия в рамках стереотипной ситуации фрейма [УСТУПКА] может быть представлено в виде различных сценариев с прописанными основными сюжетами, с использованием прагматических сценарных структур, с введением в речевой оборот определенных лингвистических единиц. В процессе вертикального развертывания конфигурация когнитивного фрейма претерпевает типологически релевантные изменения под воздействием факторов прагматического контекста, которые составляют прагматический уровень фрейма [УСТУПКА].

В рамках вопроса соотношения прагматической и когнитивной детерминант в речевой коммуникации следует обратиться к списку компонентов «прагматического понимания», составленному Т. А. ван Дейком: 1) свойства грамматической структуры высказывания; 2) паралингвистические характеристики (темп речи, ударение, интонация, высота тона, с одной стороны, жесты, мимика, движение тела, с другой); 3) наблюдение / восприятие коммуникативной ситуации; 4) хранящиеся в памяти знания / мнения о говорящем и его свойствах; 5) знания / мнения относительно характера происходящего взаимодействия; 6) знания общего характера о взаимодействии, о прагматических правилах; 7) общий характер знаний о мире (фреймы) [2].

Перечисленные компоненты сложного феномена детерминации речевой коммуникации связывают все компоненты акта речевой коммуникации в целостную систему. Прагматический аспект речевого общения реализуется в интерпретации текста по отношению к человеку, его создавшему, и человеку, его воспринявшему (S_1 – текст – S_2), в выявлении предпосылки его порождения и понимания.

Прагматический аспект коммуникации фокусируется на коммуникативной эффективности языкового отбора, который описывается в акциональных единицах – тактических ходах, представляющих собою вербальное

выражение коммуникативных стратегий и тактик [3; 4; 10]. Коммуникативные стратегии и тактики определяются как часть коммуникативного поведения и взаимодействия, которые используются для достижения определенной коммуникативной цели при помощи невербальных и вербальных средств.

Выбор коммуникантами тех или иных языковых средств зависит от творческого потенциала личности, его лингвокреативности, эмоционального состояния, личностных интенций. Речевые акты уступки можно квалифицировать по типам интенций адресатов, выделив типы реплик-реакций: на просьбу, на побуждение к действию, требование, приглашение, угрозу. Все типы реплик-реакций могут быть представлены высказываниями уступки-согласия нейтрального употребления: *Ja, du hast Recht* (да, ты прав); *ja, diese Variante ist gut (besser)* (да, этот вариант хороший / лучше); *ich stimme dir / Ihnen zu* (я согласен с тобой / вами); *ja, das sehe ich auch so* (я согласен); *wie du willst* (как хочешь)...

Приведем пример: (2) *Was soll dieser Widerspruch heißen? – Dieser Widerspruch soll heißen, da ich dass für die einen tot und für die andern lebendig bin.*

- *Und was bist du für mich? – Für dich bin ich tot.*
- *Warum für mich tot? – Das ist leicht zu begreifen. Höre wohl. Du vermagst nichts für die, die dir dienen.*
- *Ärgere dich nicht, oder ich ärgere mich.*
- *Ja, du hast recht, sagte der König, zitternd vor Angst [12]... /*

Что означает это возражение?

- *Это возражение означает, что я мертв для одних и жив для других.*
- *А для меня?*
- *Для тебя я мертв.*
- *Почему для меня мертв?*
- *Это легко понять. Послушай. Ты не в состоянии ничего сделать для тех, кто служит тебе.*
- *Не сердись, или я рассержусь.*
- *Да, ты прав, сказал король, дрожа от страха...*

Вынужденная уступка-согласие в какой-то момент может быть обусловлена сложным пересечением множества элементов, выражающих внутреннее состояние «слабого», уступающего участника диалога. Рациональность поступка (уступка) в конфликтной ситуации мыслится в сознании уступающего как упорядочивание бытия в соответствии с ценностями, среди которых на первом месте «благо».

Боязнь и страх, как одни из первичных, примитивных эмоций сознания, могут также объяснить некоторые реальные поступки, действия, размышления, поведение человека в конфликтных ситуациях, привести к уступке в диалоге, в споре. Разностороннее осмысление участником конфликтного диалога природы вынужденности и необходимости связаны с целесообразностью, традициями, нравственно-этическими нормами и другими факторами реальной действительности.

Текст как речевое произведение предполагает наличие одновременно двух планов восприятия: со стороны говорящего – того, кто порождает текст, и со стороны слушающего. Говорящий, создавая текст, осуществляет контроль над тем, что и как он говорит. Слушающий интерпретирует высказывание говорящего, иногда его интерпретация может не совпадать с содержанием, заложенным в данный текст говорящим.

Верховным принципом для речи является не язык с его нормами, а смысл, который, в свою очередь, есть представитель интересов главного руководителя всей когнитивной деятельности – мысли. Мысль – не языковая категория, но в деятельности общения она передается посредством языковых единиц. Вот эти языковые единицы, из которых строится мысль, имеют для всего языка свою ценность, поскольку они являются носителями некоторого языкового значения (смысла).

Субъективный смысл (прагматическое значение) зависит как от адресанта, так и от адресата. Задача адресата – осознать намерение собеседника, расшифровать, вычислить цели его речевых стратегий и тактик. Так, основными целями речевых стратегий и тактик уступки являются: снятие напряжения в разговоре, выполнение просьбы / желания собеседника, демонстрация согласия с собеседником, игнорирование агрессии и грубости речевого партнера, использование тактики примирения и другие, которые можно определить как эффективные коммуникативные стратегии.

Уступка является важным шагом, эффективной коммуникативной стратегией, опосредующей переход к мирному общению, к мирному диалогу. За счет уступки одного из участников конфликтного диалога происходит также изменение ролевых позиций участников ситуации – *сильный и слабый*.

Как свидетельствует языковой материал, тактика односторонней уступки в немецкой картине мира содержит отрицательные коннотации. Заголовки заметок в германских газетах, например, гласят: «*Bauern wehren sich gegen einseitige Zugeständnisse*» (крестьяне сопротивляются односторонним уступкам); «*Keine einseitigen Konzessionen zu US-Raketenabwehr*» (никаких односторонних уступок противоракетной обороне США); «*Keine einseitigen Zugeständnisse*» ... (никаких односторонних уступок).

В примерах содержится имплицитный смысл уступки, которая воспринимается как одностороннее отступление от существующих положений в социуме, которое оценивается отрицательно. Коммуникативная тактика односторонней уступки может рассматриваться как приспособление. Этот способ выхода из конфликтной ситуации означает, что адресант действует совместно с адресатом, не пытаясь отстаивать собственные интересы.

Уступка-приспособление используется, если исход дела чрезвычайно важен для того коммуниканта, кто приспособляется, и не очень существенен для того коммуниканта, к кому приспособляются. Или в том

случае, когда один из коммуникантов обладает большей властью и над ним невозможно одержать верх. В такой ситуации подчиненный коммуникант уступает и смиряется с тем, что предлагает активный коммуникант.

В ряде европейских стран уступка, как компромисс в решении сложных взаимовыгодных отношений, содержит позитивную оценку. В социалистических странах мышление определялось абсолютизмом, централизмом, единой идеологией, в эти рамки уступка, как компромисс, вписывалась с трудом и содержала отрицательную оценку.

Исполнение речевой деятельности в социальной роли говорящего или реципиента есть осуществление особым образом когнитивно обеспечиваемой коммуникативной деятельности. Коммуникативная деятельность представляет собой коммуникативно-ролевое исполнение речевой деятельности, что придает ей прагматическую определенность и наполняет компоненты речевой деятельности (потребность, цель, использование ресурсов языковой системы, коммуникативный опыт, коммуникативные способности) определенным коммуникативно-прагматическим содержанием, связанной с исполнением конкретной социальной роли адресата и адресанта.

За каждым коммуникативным актом стоит многоаспектная, комплексная система знаний языковой личности, активизируемая по мере необходимости в порождении речевого высказывания. Такая база включает в себя языковые знания, неязыковые знания, получаемые опытным путем в ходе познавательной деятельности человека, прагматические знания, необходимые для реализации речевого акта. Каждому из коммуникантов свойственна своя наивная и языковая картина мира, каждому присуща дискурсивная многомерная матрица как система взаимосвязанных когнитивных, коммуникативных, социологических, этнических, психологических контекстов.

Таким образом, дискурсивно-матричный анализ позволяет включить в единую парадигму исследования изучение языкового образа мира, социокультурную обусловленность коммуникативного поведения, а также языковое поведение такого конструкта как *языковая личность*. Изучение речевых стратегий и тактик уступительного дискурса предполагает их использование для разрешения проблемных, конфликтных ситуаций, возникающих в речевом общении.

Список литературы

1. **Болдырев Н. Н., Алпатов В. В.** Когнитивно-матричный анализ английских христианских топонимов // Вопросы когнитивной лингвистики. 2008. № 4. С. 5-14.
2. **Дейк Т. А. ван.** Язык. Познание. Коммуникация: сб. работ / пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. 312 с.
3. **Жданова И. И.** Коммуникативные стратегии толерантного газетного дискурса русскоязычных зарубежных СМИ // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 3 (21). Ч. 2. С. 71-75.
4. **Иссерс О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Эдиториал УРСС, 2003. 284 с.
5. **Кубрякова Е. С.** В поисках сущности языка: Когнитивные исследования. М.: Знак, 2012. 208 с.
6. **Макаров М. Л.** Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
7. **Олянич А. В.** Презентационная теория дискурса. Волгоград: Парадигма, 2004. 506 с.
8. **Чернышева Т. В.** Современный публицистический дискурс (коммуникативно-стилистический аспект). Барнаул: Изд-во АГУ, 2003. 178 с.
9. **Шенк Р., Бирнбаум Л., Мей Дж.** К интеграции семантики и прагматики // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1989. Вып. 24. Компьютерная лингвистика. С. 32-47.
10. **Щитов А. Г.** Взаимодействие субъектов коммуникации в пространстве спортивного дискурса // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 7 (25). Ч. 2. С. 217-219.
11. **Remarque E. M.** Der Funke Leben. Roman. Berlin und Weimar: Aufbau-Verlag, 1979. 304 S.
12. <http://gutenberg.spiegel.de/buch/1084/11> (дата обращения: 09.04.2014).

COMMUNICATIVE-PRAGMATIC ASPECTS OF CONCESSIVE DISCOURSE

Berzina Galina Petrovna, Ph. D. in Philology, Associate Professor
*Novosibirsk Military Institute of Internal Forces named after General
of the Army I. K. Yakovlev of the Ministry of Internal Affairs of Russia*
bgp55@mail.ru

The article considers the possibility of using cognitive-matrix analysis for the description of the communicative-pragmatic aspects of concessive discourse. Special attention is paid to the cognitive, communicative and social coordinates of the multidimensional cognitive matrix. Concessive discourse is oriented to contact maintenance, it is based on speech actions, communicants' interpersonal relationships, their intention, emotional state also plays an important role.

Key words and phrases: communicative; pragmatic; concession; concessive; discourse; frame; cognitive-matrix.