

ВПЛИВ ЗВОТНОГО ЗВ'ЯЗКУ НА СИНТАКСИЧНУ СТРУКТУРУ РЕПЛІК (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛІЙСЬКОГО МОВЛЕННЯ)

У статті розглядаються деякі фактори, що можуть впливати на синтаксичну будову реплік у процесі спілкування, а саме: зворотний зв'язок, комунікативні наміри співрозмовників та їх особистісні характеристики.

Безпосереднє живе спілкування завжди передбачає прямий контакт учасників комунікативного акту. Мовлення, спрямоване на співрозмовника, породжує таке явище, як зворотний зв'язок.

Ми не повинні розглядати партнерів по комунікативному акту, як дві особи, одна з яких подає репліку-стимул, а друга продукує репліку-реакцію. Обидві вони – рівноправні суб'єкти комунікативної діяльності, які завдяки власному сприйняттю подій, що відбуваються навколо них, можуть впливати на процес спілкування; вони в змозі змінити хід розмови, несподівано її перервати або знайти нове оригінальне рішення для того, щоб досягти мети даного комунікативного акту [1:72].

Характер зворотного зв'язку багато в чому визначається не тільки ситуацією спілкування, але й особистісними характеристиками комунікантів, їх взаємосприйняттям. Наприклад, якщо рівні ментальності адресата і адресанта, їх духовний, емоціональний настрій не збігаються, то це, безперечно, позначиться на ході їхнього діалогу. Тут ми акцентуємо увагу не тільки на тому, що результатом їх спілкування буде або консенсус, або комунікативна невдача, але й на тому, якими мовними засобами це буде досягнуто.

Oliver: There you are - you know - twisting, twisting...wronging the girl.

Baby: (mimicking) You know, you know, you know...You don't even know what part of Ireland you're in (J. McGahern).

Передусім нас цікавить синтаксична будова реплік, які служать досягненню мети комунікації. Наприклад, якщо адресат відрізняється від автора мовлення своїм інтелектуальним рівнем, світоглядом або через своє емоційне несприйняття співрозмовника не хоче чи не може дійти згоди, то останній буде вимушений ужити певних засобів (лексичних, синтаксичних) для того, щоб переконати співрозмовника, правильно подати інформацію, тобто уникнути комунікативної невдачі. Як приклад синтаксичних засобів, що використовуються в подібних ситуаціях, ми можемо навести різноманітні види розчленування тексту (абсолютивні атрибути, відокремлені обставини), повтори, приєднання, що уточнюють попередню інформацію:

- And these two little boys, twins, five years old, just cute as can be, got blown to bits, Sam. Deader than hell, Sam (J. Grisham).

Quentin (against his own trepidation but encouraged by her evident uncertainty): A girl happened to come by, one of the phone operators in the office. I know I shouldn't tell you this but I will. Quite stupid, silly kid. Sleeps in the park, her dress ripped. She said some ridiculous things (A. Miller).

Крім того, якщо розглядається будь-яке питання, вирішується та чи інша проблема, то не завжди вдається побудувати чіткий, логічно послідовний ланцюжок висловлювань, тому що кожний з учасників комунікативного акту пропонує своє рішення, подає своє бачення об'єкту розмови [2:109].

Все це вимагає певного структурного оформлення реплік і може призвести як до збиткових, так і до імпліцитних структур, до так званого "рваного" синтаксису [3:167], "хезитації" (порівняймо подібні російські терміни: "раскрошенный", "рубленный" синтаксис [4:87]):

- It was like some great man had died and you were taking his place - a new light! A light in the world! (A. Miller);

- It's just - it's just that - (He is abnormally tense, now.) it's just that is you can't deal with people, you have to make a start somewhere. With animals (E. Albee).

При наявності зворотного зв'язку комунікант одержує великий обсяг інформації, яка може вплинути на хід його думок, змінити сприйняття ситуації. Із усієї різноманітності мовних засобів мовець на власний розсуд і на свій смак відбирає, комбінує, синтаксично оформлює ті з них, які дозволять йому успішно вирішити поставлене комунікативне завдання.

На комунікативно-мовленнєвому рівні мови знаходять реалізацію такі комунікативні дії, як порівняння, експліціювання, апелювання, аргументація, що сприяє емоційному та раціональному сприйняттю інформації [5:70]. Безперечно, таке вільне варіювання можливо тільки у розмовній мові, якій, як ми відзначали раніше, притаманний неофіційний характер:

- A little physical defect is what you have. Hardly noticeable even! Magnified thousands of times by imagination! You know what my strong advice is? Think of yourself as superiours in some way! (T. Williams);

- Gus: Eh, nobody ever hears a thing, have you ever thought of that? We never get any complaints, do we, too much noise or anything like that? You never see a soul, do you?- except the bloke who comes. You ever noticed that? I wonder if the wall are sound-proof. (He touches the wall above his head). Can't tell. All you do is wait, eh? (H. Pinter).

Докладне вивчення живих діалогів дозволяє зробити висновок про те, що у процесі спілкування співрозмовники у рамках певного комунікативного акту можуть вирішувати кілька завдань, тому що мовленнєве висловлювання, як правило, спрямоване на конкретну мету. До того ж, так звані другорядні цілі не тільки не суперечать одна одній, але й забезпечують успішне вирішення поставленого комунікативного завдання.

Кожне мовленнєве повідомлення є не тільки засобом вираження думок мовця, але й має на меті здійснення певного впливу на реципієнта, і саме цей вплив може бути охарактеризований як одна зі сторін мовленнєвого спілкування. У процесі комунікативного акту може змінюватись і мовленнєва поведінка адресата, і хід його думок, почуття, і сприйняття дійсності та подій, що відбуваються навколо. Якщо ми розглядаємо спілкування як вплив, то першочергового значення набуває поняття виразності висловлювання, бо мовлення завжди орієнтоване на аперцепційні (психологічні) можливості реципієнта. Але не можна стверджувати, що адресат завжди лише пасивно сприймає спрямовану на нього інформацію.

Крім того, мовець не тільки надає співрозмовнику інформацію, певний набір фактів, але й реалізує свою потребу оцінити ситуацію, передати своє ставлення до того, що відбувається, тому що живе спілкування не може задовільнитися тільки "сухим" фактажем [6:14]. Саме неофіційність спілкування, як одна з характеристик розмовної мови, і надає співрозмовникам можливість висловити всю гаму почуттів, що вони переживають у процесі комунікативного акту. Для досягнення певної прагматичної мети (наприклад, зацікавити слухача, переконати його, підштовхнути до будь-якого виду діяльності) мовець повинен надати своєму висловленню емоційного забарвлення, зробити його максимально експресивним, дійвовим.

В живому спілкуванні це досягається різноманітними засобами, використанням різноманітних експресивних конструкцій. Ми дотримуємося думки ряду авторів (О. А. Земська, М. В. Китайгородська, Ю. М. Скребнев, Г. М. Акімова, О. В. Олександрова) про те, що саме протиставлення експлікаційних та імплікаційних структур з одного боку, їх взаємодія у мовленні з іншого і надає нам можливість говорити про цілий ряд експресивно забарвлених конструкцій, притаманних розмовній мові, що відрізняються своєю будовою від канонів класичної граматики.

Кожне висловлення має визначену структурну організацію, йому притаманне певне інтонаційне оформлення, модальність та інші характеристики. Але у мовленні висловлення не модифікується лише для того, щоб продемонструвати наявність засобів і структур. Мовленнєвому повідомленню надається певна синтаксична форма (часто вона відрізняється від прийнятих у класичному синтаксисі), яка максимально буде сприяти досягненню мети комунікації, найбільш виразно зможе передати думки й інтенції адресанта і вплине на адресата [7: 44]. Таким чином, структурна організація реплік може змінюватись у залежності від проходження конкретного комунікативного акту, під впливом певного уявлення його учасників один про одного на фоні певного життєвого і комунікативного досвіду:

Sue: And he's got money. That's important, you know.

Ann: It wouldn't matter to me.

Sue: You'd be surprised. It makes all the difference. I married an interne. On my salary. And that was bad, because as soon as a woman supports a man he owes her something (A. Miller);

Maggie: I'd keep my quiet about the money if I was you.

Eileen: Quiet about what? Out with it!

Maggie: I know a thing or two, I'm telling you.

Eileen: How would you know anything? Never gets up before the Angelus. Only able to chase after married men (J. McGahern).

У процесі спілкування відправник повідомлення поетапно реалізує свої комунікативні наміри, і саме це, беручи до уваги характер комунікативного акту, визначає синтаксичну структуру висловлювань, надає поетапну інформацію про інтенції адресанта або про будь-які факти. Наприклад, ця тенденція чітко реалізується при розчленуванні потенційного цілого висловлення, коли інформація подається частинами для повнішого усвідомлення або для того, щоб підкреслити її важливість [8: 56]:

Solness. Who wants you to do that?

Hilda. A stranger, yes! For what is quite a different thing! A person I have never set eyes on! But one that I have come into close contact with - oh, no! Oh, no! Ugh! (H. Ibsen);

- Civilians! How I hate civilians. They don't know - what do they know? How to make money, how to chase girls and kill old women. No order, no purpose. Conscripts! They bring their muddled lives and they poison us, Jack; they poison me with their indifference, and all we do is guard their fat bellies (A. Wesker).

При комунікативно-прагматичному підході до вивчення мови ми погоджуємося з твердженнями ряду дослідників [9: 89; 3: 65], які беруть за основну одиницю аналізу будь-яку мовну структуру з категоріальною функцією повідомлення у рамках певного комунікативного акту. За допомогою лише формальних засобів (інтонаційної завершеності, граматично витриманої структури) не можна визначити, чи є зазначене висловлення комунікативно-значущим, чи ні, тому що саме на рівні дискурсу реалізується специфіка колокваційного синтаксису. Вивчення прикладів живого діалогічного мовлення з метою їх класифікації (оскільки будь-який комунікативний акт складається мінімум з двох реплік) дозволяє зробити висновок про те, що у ньому спостерігається безліч нетипових структур у плані вираження.

1. Андрущенко Т.Я., Батов В.И., Белянин В.П. и др. Общение. Текст. Высказывание. - М.: Наука, 1989. - 176 с.
2. Демьянков В.З. Загадки диалога и культура понимания // Текст в коммуникации. - М.: 1991. - С.109-116.
3. Орлов А. Г. Современная английская речь. - М.: Высш. школа, 1991. - 240 с.
4. Акімова Г. Н. Новое в синтаксисе современного русского языка. - М.: Высш. школа, 1990. - 167с.

5. Зиновьева А.Ф. Коммуникативно-ориентированная стилистика (на мат.нем. яз.) //Филол. науки. - 1989. - №4 – С. 65-72.
6. Алексієвєць О. М. Обґрунтування ознак систематизації інтенсифікованих висловлювань //Вісник Київ. держ. лінг. ун-ту: Дослідження молодих вчених: Сер: Філологія. – 1988. - № 4. Актуальні проблеми вивчення мови, мовлення і перекладу. - С. 11-17.
7. Скребнев Ю. М. Введение в коллоквиалистику. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1985. - 210с.
8. Сидоров Е. В. Аспекты организации высказывания в коммуникативном освещении //Текст в коммуникации. - М.: Наука ,1991. – С. 41-50.
9. Глаголев Н. В. Вычленение семантических элементов коммуникативной стратегии в тексте // Филол. науки. - 1985. - №2. - с. 55-61.

Матеріал надійшов до редакції 12.05.2000 р.

Павленко Л. И. Влияние обратной связи на синтаксическую структуру реплик (на материале английского языка).

Статья рассматривает некоторые факторы, которые могут оказывать влияние на синтаксическое построение реплик в процессе общения, а именно: обратная связь, коммуникативные намерения собеседников и их личностные качества.

Pavlenko L. I. "Feedback" and its influence on the syntactical structure of response utterances (based on spoken English).

The given article deals with some factors that can influence the syntactical structure of response utterances in the process of communication, namely, "feedback", communicative intentions of interlocutors and their personal qualities.