

ГРАММАТИКА ДИАЛОГА: ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ

DIALOGUE'S GRAMMAR: THE MAIN CATEGORIES

Л.Л. Федорова

Институт лингвистики РГГУ (Москва)

lfvoux@yandex.ru

В настоящее время существуют различные модели диалога, анализа речевых стратегий и классификации речевых действий. Грамматика диалога предлагается как еще один способ описания диалога, ориентированный на его социально-коммуникативную природу и позиционно-игровой характер. Основные категории грамматики диалога находят языковое воплощение на металингвистическом уровне текста.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Первоначальная задача работы – исследовать возможные способы построения живого человеческого диалога, выявить закономерности связи реплик и затем – задать модель общения, пригодную для практических приложений. Проблема связности диалога давно привлекала внимание исследователей (см., например, работы Н. Д. Арутюновой, Е.В. Падучевой [11]).

Исходная теоретическая предпосылка состояла в том, что связь реплик в диалоге основывается на особых, диалогических отношениях, которые имеют не лингвистическую, а металингвистическую природу (на что указывал еще М.М. Бахтин: «Высказывание (как речевое целое) не может быть признано единицей последнего, высшего уровня или яруса языковой структуры (над синтаксисом), ибо оно входит в мир совершенно иных отношений (диалогических), не сопоставимых с лингвистическими отношениями других уровней...» [1, 304-305]; «Диалогические отношения между высказываниями... относятся к металингвистике. Они в корне отличны от всех возможных лингвистических отношений элементов как в системе языка, так и в отдельном высказывании» [1, 286-287]).

И сами составляющие диалог реплики, и их компоненты – это явления особого, металингвистического уровня. В самом деле, обращения, вводные слова, междометия, слова Да и Нет обычно выносятся за пределы традиционного синтаксического анализа, вершиной которого является предложение. Не вполне приложимы к диалогическому материалу и категории лингвистики текста, поскольку диалог – не обычный текст, а речевое произведение, создаваемое двумя авторами, и критерии связности и целостности для диалога иные.

ОБЩАЯ МОДЕЛЬ

Металингвистическую природу диалогических категорий и отношений позволяет уточнить теория коммуникации, на которой и может строиться грамматика диалога. Согласно этой теории, диалог представляет собой языковую форму общения, "социальное событие речевого взаимодействия, осуществляемое высказыванием и высказываниями" (М.М.Бахтин).

Взаимодействие (или интеракция) понимается как действия двух субъектов, направленные друг на друга, либо действия субъектов (обычно также двух), направленные на общий объект. Иначе: "драка" или "толкание телеги". В речевой

деятельности это реплики, речевые действия субъектов, направленные и на объект – предмет речи, и друг на друга; "поступки в форме речи", по Ю.С. Мартемьянову [10, 1020]. Действия по отношению к объекту, предмету речи – это информативный слой общения, действия по отношению к субъектам – фатический. Информатика и фатика переплетаются в общении. Поскольку предмета может и не быть, возможен и чисто фатический диалог¹. (Традиционно, по П. Грайсу [6], взаимодействие трактуется как кооперация; однако можно заметить, что кооперация – это согласованное, "цивилизованное" взаимодействие; реально часты случаи несогласованного взаимодействия ("Лебедь, рак и щука"), которые можно трактовать как кооперативные неудачи – недостижение успеха в общем деле. Кооперативное речевое взаимодействие имеет общей целью достижение взаимопонимания и регулируется правилами очередности и согласованности действий, соразмерности вклада участников той роли, которую они принимают).

Акт речевого взаимодействия, соответствующий однократному обмену репликами, *акцией и реакцией*, мы и будем считать основной единицей диалога. Его связность задается целенаправленностью акции и целесообразностью реакции.

Очевидно, возможны две основные модели акта речевого взаимодействия: одна, *фатическая*, включающая *двух собеседников*, обменивающихся взаимонаправленными *речевыми действиями*, и другая, *информативная*, содержащая еще и объект их действий, – то, о чем идет речь, *предмет речи*.

Развитие диалога основано на содействии общению, стремлении к взаимопониманию. Если цель общения, которую ставит инициатор диалога, не осуществлена в рамках одного акта, диалог продолжается как сцепление актов, в которых реакция одного акта служит акцией для последующего.

Цель *общения* задает общую стратегию инициатора диалога – это

управление или *поиск содействия*; ответные стратегии – *подчинения, содействия* или *противодействия*. Цели *сообщения* могут определять тактические ходы участников диалога, характер их речевых действий на основании выбранной стратегии.

В соответствии с этими целями (общения и сообщения) речевые действия могут быть разложены на элементарные составляющие: *речевое воздействие*, объектом которого является собеседник, и собственно *коммуникативное действие*, объектом которого является предмет речи. То, что делается по отношению к нему как к некоторой пропозиции (утверждение, отрицание, предположение, выражение желательности, необходимости, неизбежности некоторого положения дел во внешней ситуации, которая мыслится отличной, отдельной от ситуации общения) и рассматривается как коммуникативное действие. В языке такие действия фиксируются в глаголах с валентностью на объект речи: *доказывать гипотезу, отрицать факт, предсказывать будущее, сомневаться в успехе* и т.п.

Речевое воздействие – это то, что является движущей силой диалога: некоторое приглашение к взаимодействию (А.Н.Баранов и Г.Е.Крейдлин обозначают его термином "иллокутивное вынуждение"). Даже самое обычное высказывание, не содержащее просьбы или вопроса, уже требует ответа самим фактом обращенности к собеседнику. В различных своих формах это может быть просьба и отказ, вопрос и разъяснение, приветствие и извинение. Для глаголов, выражающих речевое воздействие, характерно наличие актанта – адресата речи: *просить кого о чем, разрешать кому что, докладывать кому о чем, благодарить кого*.

Речевое воздействие в современных исследованиях (П.Б. Паршин, А. Н. Баранов, А.А. Котов [12; 8]) часто понимается как манипулирование, обман, скрытое внушение. Но само понятие шире и не обязано иметь такой морально-оценочный аспект.

Если исходить из начального представления о речевом воздействии – то это воздействие словом, высказыванием на поведение или образ мыслей собеседника, некоторый способ управления им, стремление подчинить своей воле. Доречевое воздействие – взглядом, жестом – на уровне психологического контакта – осуществляет порой бессознательное подчинение. Пара, связанная таким

¹ В более широком понимании фатический диалог – это "разговор не о чем", т.е. такой, для которого предмет речи не важен. Т.Г. Винокур определяет противопоставление информативного и фатического "в зависимости от того, что выходит на первый план – информация или контакт" [4, 5].

контактом, представляет как бы единый механизм, остатки которого и в речевом общении проявляются в автоматизме, естественности ответа на обращение, отклика на оклик, если только не активизированы силы противодействия общению, препятствующие контакту. Обычно не отвечать труднее, чем ответить. Первичная форма речи – команда по Ю.В. Кнорозову [7], интердикция (запрет) по Б.Ф. Поршневу [13] – это управление поведением адресата. Речевое, знаковое воздействие можно поместить где-то между физическим, непосредственным, и психологическим, доречевым. Речевое воздействие усиливается при непосредственном, зрительном контакте (это используется при гипнозе).

Кроме коммуникативного действия и речевого воздействия, в структуре речевого действия можно выделить еще одну элементарную составляющую – *речевое самовыражение*. У него нет собственного объекта, как и нет обязательной валентности (кроме субъектной) у глаголов, описывающих это действие: *шутить, дразниться, грозиться* (акцент на субъекте действия).

Все эти элементарные составляющие могут быть заключены в любом речевом действии, однако обычно одна из них активизируется в соответствии с коммуникативным намерением говорящего. При этом адресат может отреагировать на любую другую – и это создает более широкую перспективу ведения диалога, увеличивая число возможных тактических ходов.

Акт речевого взаимодействия может анализироваться на основании языковых особенностей составляющих его реплик, но это само по себе не дает возможности выйти за пределы обычной грамматики. Для более глубокого объяснения диалогических явлений необходимо рассматривать его в ситуации общения.

Необходимыми компонентами ее модели являются:

1. Собеседники, вступающие в общение с определенными целями и в определенных ролях;
2. Наличие общего кода;
3. Контакт, обеспечивающий обмен речевыми действиями.

Модель	ситуации	общения
предполагает	несколько	уровней
интерпретации:		<i>социальный,</i>
<i>психологический,</i>		<i>собственно</i>

коммуникативный. Все эти уровни, относятся, по сути, к прагматике.

Так, на социальном уровне речь идет о выборе стратегий, задаваемом целью общения – воздействия (управления или поиска содействия) – инициатора диалога. На выбор стратегии оказывают влияние социальные роли участников общения (Начальника или Подчиненного, Учителя или Ученика и т.д.). Собеседник может избрать ответную стратегию подчинения, содействия или противодействия (впрочем, для определенных социальных ролей – например солдата в диалоге с офицером – стратегия противодействия запрещена).

Наличие общего кода является необходимым условием взаимодействия собеседников. Социальное содержание общего кода не сводится к общему языку, но предполагает знание норм социального взаимодействия, этикетных правил.

Контакт также имеет социальное содержание: соотношение социальных ролей (по признакам: Выше – Ниже, Свой – Чужой) задает один из его возможных вариантов – *формально-иерархический, формально-нейтральный* (к Чужому) или *неформальный*. Для каждого из них действуют свои ограничения в выборе тактических форм, большие для формальных типов, меньшие для неформальных.

Психологический уровень общения – это реализация стратегий взаимодействия, т.е. столкновение личностей, воле; на нем производится поиск тактических приемов воздействия, форм речевых действий. Психологические роли – это и есть те способы самовыражения, которые выбирают собеседники: это могут быть роли Просителя или Благодетеля, Обиженного или Обидчика, Насмешника или Мишени, Поклонника или Кумира. Поскольку роли парные, то выбор Инициатора диалога требует стратегии содействия со стороны адресата². ***В психологическом плане диалог можно уподобить игре, в которую участники вступают в разных позициях: сильной и слабой, - и развитие игры приводит их либо к подтверждению баланса, либо к смене ролей.***

² Об этом хорошо пишет выдающийся психолог В.Л. Леви: "Любая роль требует партнера; любая роль подразумевает, ищет и при удобном случае производит ролевого партнера. Театра одного актера в жизни никогда не бывает..." [9, 351]

Психологическое содержание общего кода для каждой пары свое собственное: это могут быть особые речевые формы общения, мимика, жесты, позы.

Контакт на психологическом уровне характеризуется степенью расположенности к общению в данной ситуации, к игре в предложенных позициях. Она может быть позитивной у обеих сторон, либо негативной, либо нулевой, или же контакт может быть несимметричным. Каждый из вариантов по-разному влияет на развитие диалога: либо способствуя, либо препятствуя ему. В более широком смысле психологический контакт – это не только расположенность к общению, но и понимание эмоционального состояния собеседника, даже способность к молчаливому сотрудничеству.

Наконец, коммуникативный уровень добавляет более конкретные характеристики ситуации общения. Так, конкретную коммуникативную цель, цель сообщения, формирует обычно Инициатор диалога (это и есть его коммуникативная роль), тот, кому есть, что сказать или о чем спросить. Его адресат принимает роль Отвечающего или Отзывающегося. Для характеристики кода на коммуникативном уровне важно, чтобы он был если не полностью общим, то хотя бы обеспечивающим определенный минимум понимания.

Контакт на коммуникативном уровне может быть охарактеризован рядом бинарных признаков: непосредственный – опосредованный, речевой – неречевой, информационный (коммуникативный) – неинформационный (некоммуникативный). *Непосредственный* контакт – это общение находящихся рядом собеседников, с возможностью повернуться лицом к лицу, взглянуть в глаза друг к другу, улавливать мимику. Он важен для оценки эмоциональной реакции собеседника. Опосредованный контакт может иметь место при отсутствии зрительного. *Речевой* – когда стороны пользуются звуковой речью, неречевой – без ее участия. Наконец, *коммуникативный* – это контакт, при котором происходит взаимопонимание, основанное на заинтересованном восприятии передаваемой информации. Фатические акты не требуют коммуникативного контакта (например, обмен приветствиями, прощание и т.п.). Поддержанию коммуникативного контакта служат акции выяснения, уточнения.

ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ МЕТАТЕКСТОВОГО УРОВНЯ

Все эти характеристики трех основных компонентов ситуации общения на трех уровнях анализа так или иначе находят воплощение в диалоге, в речи. Они-то и составляют содержание *металингвистического*, или *метатекстового* (по А. Вежицкой [3]), уровня диалога. Иначе говоря, текст реплик представляет собой двухуровневое образование: основное содержание речи, связанное с внешней ситуацией – действительной или виртуальной, – о которой идет речь, выражается на собственно лингвистическом уровне, а характеристики ситуации общения – на метатекстовом уровне. Таким образом, к последнему можно отнести все те элементы высказывания, которые выполняют иные функции, кроме референтной, а именно конативную, эмотивную, поэтическую, фатическую и метаязыковую (по Р. Якобсону).

Внутри реплики это будут перформативы и глаголы самокомментирования, отмечающие характер речевого действия говорящего, обращения, междометия и вводные слова, выражающие эмоции говорящего, субъективную модальность и логическую организацию высказывания (*итак, во-первых, в общем, например* и проч.), а также грамматические показатели повелительного наклонения. Как самостоятельные реплики это могут быть подтверждения и отрицания, слова и фразы, служащие установлению и поддержанию речевого контакта (коммуникативы, по И.А. Шаронову [15]), а также выяснению и уточнению элементов кода, затрудняющих понимание.

Очевидно, что граница между элементами собственно текста и метатекста оказывается не всегда внешне выраженной; иногда она отмечена интонационно, а иногда проходит внутри словоформы, или вообще высказывание не может быть строго разделено на текст и метатекст. В большинстве случаев, однако, такое разделение возможно.

В качестве примера рассмотрим следующий диалог.

"А. - *Значит, так...* Быстро одевайся и беги в поликлинику. Кабинет 24. На третьем этаже. Возьми мой бюллетень. На неделю.

Л. - Ты болен ?

А. - Да. Радикулит. Ни согнуться, ни разогнуться.

Л. - По-моему, ты прекрасно сгибаешься и разгибаешься.

А. - Некогда. Беги быстрее. А то она уйдет.

Л. - *Ничего не понимаю*, почему я должна идти к врачу, если ты болен ?

А. - Так надо."

(В. Токарева. Северный приют)

Курсивом выделены блоки метатекста, подчеркиванием – те слова, в которых присутствуют элементы метатекста, а также вопросительные знаки, условно указывающие на интонационное оформление метатекстовых категорий. Блоки метатекста: *Значит, так...* – является сигналом для собеседника, отмечает отправной момент инструкции; *Да* – подтверждение гипотезы, коммуникативное действие; *По-моему* – мнение говорящего; *Некогда* – включает не прямое речевое воздействие: призыв прекратить обсуждение; *Ничего не понимаю*, – реакция самовыражения, свидетельствует о нарушении коммуникативного контакта. Подчеркнутые слова – глаголы в повелительном наклонении, выражают призыв к действию. Подчеркнутые вопросительные знаки отмечают интонацию, выражающую воздействие.

Выделенные фрагменты метатекста показывают и внешнюю связь реплик в диалоге, строящемся как взаимодействие воли и мнений. Именно так понимал диалогические отношения М.М. Бахтин. Схематично эту связь можно продемонстрировать, убрав собственно текст:

"А. - *Значит, так...* (!)

Л. - <...>?

А. - Да.

Л. - *По-моему*, <...>

А. - *Некогда*. (!)

Л. - *Ничего не понимаю*, <...>?

А. - (!)"

Здесь (!) и ? обозначают речевые воздействия, <...> – коммуникативные действия. Вопрос имеет смысл рассматривать и как воздействие – побуждение к ответу – и как коммуникативное действие – запрос информации.

Взаимодействие воли и мнений является основой синтаксических отношений между репликами. Диалогические отношения во взаимодействии "мнений" выполняют основные синтаксические функции: вопрос

– ответ, мнение – оценка (согласие / возражение / иное мнение). В диалоге "воля": воздействие – подчинение / противодействие / (содействие). Или: управление – подчинение/противодействие, поиск содействия – содействие/противодействие.

Конкретный характер речевого действия определяет его морфологический статус (конкретное речевое воздействие, коммуникативное действие или речевое самовыражение). Тематическое развитие диалога осуществляется в основном коммуникативными действиями.

Диалог воли и мнений направляют речевые воздействия. Типология глаголов речевого воздействия и их семантика достаточно описаны в теории речевых актов (см., например [2; 5; 14]). Здесь отметим лишь психологическое содержание некоторых морфологических категорий.

Взаимодействие воли проявляется как игра позиций: обычно один из собеседников выступает в более сильной позиции – превосходства в чем-либо, – а другой в более слабой – при нехватке, недостатке чего-либо. Каждое действие – проявление позиции. Так, *приказ* – сильная позиция Вышестоящего, обладающего властью – требует повиновения; *призыв* – сильная позиция Знающего, что необходимо срочно сделать, обычно Благожелателя, – требует добровольного участия, содействия на доверии; *убеждение* – сильная позиция Уверенного в своей правоте – требует принятия, согласия; *указание* – сильная позиция Осведомленного, обычно и обладающего властью, требует выполнения; *совет* обычно дается с позиции более Опытного, который заинтересован в успехе собеседника, он требует не выполнения, а принятия к сведению и благодарности; *предложение* и *приглашение* – с позиции более Активного или располагающего ресурсами (Хозяина по отношению к Гостю), но оставляющего возможность выбора: принять или отказаться (демагогическая позиция Равного). Зато *просьба* – это психологически слабая позиция того, кто не имеет, не может, не умеет; *просьба о разрешении* – с позиции не имеющего права. *Вопрос* может рассматриваться как слабая позиция того, кто не имеет достаточно информации, и в то же время как сильная позиция того, кто имеет право спросить. *Пожелание* – как бы сильная позиция Волшебника (другое дело, что не все пожелания могут быть открыто

высказаны). Очевидно, что психологическая позиция должна соответствовать социальной.

Взаимодействие воль обычно стремится примирить позиции.

Позиции проявляются в интонации. Слабые позиции коррелируют с более высоким или повышающимся тоном, с более тихим голосом, сильные - с более низким, ровным тоном, давлением, нажимом.

Взаимодействие мнений осуществляется непрямыми формами воздействия. В коммуникативном плане это сообщения и суждения, которые оказывают информационное воздействие на образ мысли или уровень знаний собеседника (это действие метафорически передает жаргонное *грузить*). Они могут выступать как реакции на вопрос говорящего и как самостоятельные акции (не обладая, однако, большой силой воздействия). Прямой формой воздействия в диалоге мнений является вопрос – как просьба об информации.

Приведенный выше диалог можно рассмотреть в предложенных координатах. Так, его инициатор А., муж Л., пытается осуществить стратегию управления по отношению к Л. Он использует форму призыва к действию, требующему срочного выполнения (...*быстро одевайся и беги...*), и инструкцию (...*Возьмешь...*). Л. сомневается в целесообразности требуемых действий и начинает выяснение. Утверждение А. о положении дел (*Радикулит*) не представляется Л. очевидным, что подкрепляет ее недоверие (*По-моему...*). А. настаивает, выражая опасение (*А то...*). Диалог мнений не приводит Л. к принятию цели А. Тогда А. выражает волю в форме убеждения (квазиобъяснения: *Так надо*), полагаясь на вес собственной позиции.

Так стратегия и тактика речевого взаимодействия описываются в терминах морфологических и синтаксических категорий грамматики диалога, находящих языковое воплощение на уровне метатекста.

Литература:

1. Бахтин М.М. Проблема текста в лингвистике, филологии и других гуманитарных науках. Опыт философского анализа. // М.М. Бахтин. Эстетика словесного творчества. М.: Искусство, 1979.
2. Вежбицка А. Речевые акты // НЗЛ. Вып. 16. М., 1985.

3. Вежбицка А. Метатекст в тексте // НЗЛ. Вып. 8. М., 1978.
4. Винокур Т.Г. Информативная и фатическая речь как обнаружение разных коммуникативных намерений говорящего и слушающего // Русский язык в его функционировании. М., 1993.
5. Гловинская М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Русский язык в его функционировании. М., 1993.
6. Грайс П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике, вып. XVI, М., 1985.
7. Кнорозов Ю.В. К вопросу о классификации сигнализации // Семиотика. Хрестоматия. М., РГГУ, 2004. С. 211 -221.
8. Котов А.А. Описание речевого воздействия в лингвистической модели // Доклады международной конференции Диалог 2003.
9. Леви В.Л. Искусство быть другим. М.: Тороан, 2003.
10. Мартемьянов Ю.С. К формализации способов речевого воздействия // Логика ситуаций. Строеие текста. Терминологичность слов. М., 2004.
11. Падучева Е.В. Прагматические аспекты связности диалога. ИАН СЛЯ. 1982. №4.
12. Паршин П.Б. Речевое воздействие: основные сферы и разновидности // Рекламный текст. Семиотика и лингвистика. М., 2000.
13. Поршнева Б.Ф. О начале человеческой истории. Проблемы палеопсихологии. М., 1974.
14. Федорова Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения. ВЯ, №6, 1991.
15. Шаронов И.А. Коммуникативы как функциональный класс и объект лексикографического описания // Русистика сегодня №2, 1996, с. 89-112.

