

**Устименко С. Є.,**  
*старший викладач кафедри ділової іноземної мови та перекладу*  
*Національного технічного університету*  
*«Харківський політехнічний інститут»*

## СОЦІАЛЬНА ЗУМОВЛЕНІСТЬ НЕПРЯМИХ РЕСПОНСИВНИХ РЕПЛІК У НЕСТАНДАРТНИХ КОМУНІКАТИВНИХ СИТУАЦІЯХ В АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ

**Анотація.** У статті проаналізовано вплив соціального статусу комунікантів на їхню вербальну та невербальну поведінку під час реалізації стратегії уникання прямої відповіді в сучасному англомовному діалогічному дискурсі. Встановлено особливості соціальної зумовленості непрямих респонсивних реплік адресата в нестандартних комунікативних ситуаціях.

**Ключові слова:** адресат, англомовний дискурс, невербальна поведінка, непрямая респонсивна репліка, соціальний статус.

**Постановка проблеми.** Ключовим різновидом комунікативно-мовленнєвої діяльності, що лежить в основі розвитку людства, виступає питально-респонсивна діалогічна єдність – базисна інтерактивна структура, яка використовується комунікантами [4; 12; 13; 15], адже комунікативні здібності мовця виявляються передусім через відповіді на питання незалежно від того, чи відбувається бесіда в офіційній чи неофіційній атмосфері, чи є вона асиметричною чи симетричною, бесідою у колі знайомих, друзів тощо. В іншому випадку процес комунікації втрачає свій сенс. У світлі антропоцентричності сучасної лінгвістики, яка уможливує дослідження мовленнєвої діяльності з урахуванням прагматичних чинників та вимагає особливої уваги до комунікативної поведінки її суб'єктів, дослідження фактору адресата, як одного із головних антропокомпонентів комунікативного акту, та дослідження прагматики дискурсивної поведінки адресата у процесі питально-респонсивного обміну під впливом соціального статусу набуває особливої актуальності.

**Об'єктом** дослідження виступають нестандартні комунікативні ситуації, зумовлені соціальними ролями «адресант із високим соціальним статусом – адресат із нижчим соціальним статусом», в яких наявні непрямі респонсивні реакції адресата на квеситивний мовленнєвий акт адресанта. Предмет дослідження становлять комунікативно-прагматичні чинники виникнення непрямих респонсивних реплік адресата в нестандартних комунікативних ситуаціях англомовного дискурсу. Матеріалом слугували фрагменти діалогів, що містять непрямі відповіді адресата на квеситивну репліку-стимул, отримані методом суцільної вибірки із кіносценаріїв англомовних фільмів та сучасної англомовної художньої літератури.

**Мета** дослідження полягає у виявленні впливу соціального статусу комунікантів на їхню вербальну та невербальну поведінку при реалізації стратегії уникання надання прямої відповіді на запитання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Іntenція адресанта у ситуації запитання складається з іллокутивної цілі запитати адресата про деякий стан речей, відносно якого адре-

сат відчуває когнітивний дефіцит, і перлокутивної цілі змусити адресата відповісти, що скасовує цей когнітивний дефіцит [2, с. 220]. З самого початку висловлювання будується відправником з урахуванням можливих відповідних реакцій, заради яких воно і створюється. Адресат, у свою чергу, є вільним у тому, щоб прийняти запропоновану йому програму спілкування чи відхилити її [1, с. 175–177]. Адресат є як об'єктом впливу, так і його суб'єктом, тобто завдяки правилу обміну ролей власною реакцією здійснює вплив на подальший хід спілкування [3, с. 107]. Отже, висловлювання завжди є прагматично орієнтованим. Одним із найважливіших чинників, що впливають на організацію комунікативного процесу, є соціальний статус людини, який виявляється не тільки на вербальному, але й на невербальному рівні комунікації. Спілкування мовців, що мають різний соціальний статус, відбувається за моделлю, відмінною від тієї, за якою спілкуються комуніканти з однаковим соціальним статусом [10, с. 205]. Вважається, що вищий за соціальним статусом комунікант домінує в спілкуванні, тобто його можна розглядати як соціально домінуючий комунікант [10, с. 205].

У прагмалінгвістичній моделі опису мови соціальний статус людини є одним із основних параметрів комунікації, який проявляє себе в постулатах спілкування і мовленнєвих актах, сферах спілкування і мовленнєвих жанрах, способах впливу і характеристиках модусу висловлення, а також у прагматичних значеннях мовленнєвих одиниць [7, с. 115]. За В.І. Карасиком, ми розуміємо поняття соціального статусу, як «відносне положення людини в соціальній системі, яке включає в себе права та обов'язки, а також взаємне очікування поведінки» [6, с. 5].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У ході питально-респонсивного обміну адресат може порушити когерентну послідовність семантично та прагматично релевантних висловлювань діалогічної єдності «питання – пряма відповідь» у тому чи іншому типі дискурсу, реалізуючи власні комунікативні інтенції за рахунок вербальних та невербальних компонентів комунікації та спричиняючи виникнення нестандартних комунікативних ситуацій, які ми розуміємо, як адресантно-адресатну взаємодію з порушенням кореляції «питання – пряма відповідь», а саме відсутність репліки-реакції з вичерпною прямою відповіддю на запит адресанта.

Мовленнєва поведінка комуніканта із вищим статусом стосовно співрозмовника засвідчує виразну асиметрію спілкування, інтенсивні та ініціативні дії, які можуть принижувати адресата. У ситуаціях спілкування «вищий – нижчий» об'єктами оцінки є морально-етичні та інтелектуальні риси, думки, суспільно значущі дії та вчинки соціально залежного адресата [5]. У межах нашого дослідження при аналізі мовленнєвої поведінки комунікантів у ході питально-респонсивного обміну

виділено стратегію уникання надання прямої відповіді, як одну з характерних стратегій, якими адресати послуговуються задля досягнення своїх цілей у комунікативних ситуаціях спілкування «вищий – нижчий».

Співвідносна оцінка, яку дає суспільство статусу особи або соціальної групи, називається соціальним престижем, який є відображенням у суспільній свідомості відносної цінності різних видів діяльності, професій з огляду на відповідні їм рівень оплати, складність праці, рівень відповідальності виконавця, необхідний рівень фахової освіти [8]. Соціальний престиж для адресанта, який має вищий соціальний статус, тісно пов'язаний у суспільній свідомості із престижем професії. Запитання, що стосуються відносної цінності різних видів діяльності, складності праці, професій з огляду на відповідні їм рівень оплати та необхідний рівень фахової освіти, актуалізують у свідомості адресата з нижчим соціальним статусом хвилювання та ставлять його у незручне становище. У таких ситуаціях адресат застосовує стратегію уникання прямої відповіді на запитання стосовно заробітної плати та залучає тактику повтору питання з метою нівелювання можливих подальших протиріч у процесі спілкування та зменшення дискомфорту:

*“So, what do you do, Noah?”*

*“I work at the lumber yard with Fin. Mainly milling and receiving logs...and stripping the bark.”*

*“Oh, that’s lovely, dear.”*

*“Thank you.”*

*“If you don’t mind my asking, uh, how much do you make at your job?”*

*“Uh, how much money do I make? Mm-hmm. About forty cents an hour.”*

*“Yeah, it’s not much, but I don’t need a lot. And I... I save most of it” [19].*

Спілкування відбувається за обіднім столом. Комунікантами є два чоловіки, які різняться за своїм становищем у соціальній ієрархії суспільства та належать до різних соціальних груп. Адресант належить до вищого прошарку суспільства, тому адресат перебуває із співрозмовником у вертикальних стосунках за своїм соціальним статусом: він працює звичайним робітником на лісопилці, заробляє дуже мало. Адресант обирає обговорення заробітної платні темою розмови, чим актуалізує у свідомості адресата хвилювання та ставить його у незручне становище. Адресат відтягує момент відповіді за рахунок повтору питання адресанта з ціллю затягування відповіді, уточнює зміст репліки-стимулу за допомогою питання-перепитування (*Uh, how much money do I make?*) та розповідає всю правду, нічого не приховуючи, з подальшим виправданням своєї відданості роботі та оцінкою результатів трудової діяльності (*Yeah, it’s not much, but I don’t need a lot. And I... I save most of it*). Респонсивний хід містить емотивні вигуки (*uh, mm-hmm*), що передають його напружений емоційний стан. Як важливий компонент мовленнєвого спілкування, вигуки використовуються для вираження суб’єктивно-модальних значень, різних емоційних реакцій, акцентування, посилення чи інтенсивності. На думку О.М. Рака, «вигук – це мовний знак, незмінне за формою слово, ізольоване в реченні знаками пунктуації, яке самостійно утворює цілу фразу, не поєднуючись з іншими реченнями, і слугує для вираження волевиявлень та живої емоційної реакції на поведінку співрозмовника або навколишню дійсність» [9].

Для комуніканта з високим соціальним статусом показниками престижу є великий рахунок у банку, гарний одяг, місце проживання в аристократичному районі, наявність рухомого та нерухомого майна, освіта. Комунікативна ситуація, зумовлена соціальними ролями «адресант із високим соціальним статусом – адресат із нижчим соціальним статусом», передбачає обговорення тем, пов’язаних із матеріальними цінностями, адже дискурсивна компетенція адресата при відповіді на компрометуючі питання полягає у вмінні досягати основної прагматичної мети спілкування – підтримувати позитивне сприйняття власної особистості:

*RUTH: And where exactly do you live, Mr. Dawson?*

*JACK: Well, right now my address is the RMS Titanic. After that, I’m on*

*God’s good humor [18].*

Руф Б’юкейтер, яка належить до вищого класу і подорожує у першому класі на кораблі «Титанік», спілкується з Джеком Доусоном, бездомним художником, який виграв білет на корабель у грі в покер. Респонсивна репліка адресата на репліку-стимул щодо конкретного місця проживання демонструє його інтенцію послабити критичність при сприйнятті інформації щодо відсутності постійного місця проживання, апелюючи до волі Бога як вищого закону.

Стратегія уникання прямої відповіді на запитання-провокацію з боку домінуючого партнера по комунікації є захисною реакцією адресата та реалізується тактикою розширеного пояснення з метою збереження власного «обличчя»:

*RUTH: You find that sort of rootless existence appealing, do you?*

*JACK: Well... it’s a big world, and I want to see it all before I go. My father*

*was always talkin’ about goin’ to see the ocean. He died in the town he was*

*born in, and never did see it. You can’t wait around, because you never know*

*what hand you’re going to get dealt next. See, my folks died in a fire when I*

*was fifteen, and I’ve been on the road since. Somethin’ like that teaches you*

*to take life as it comes at you. To make each day count [18].*

Діалогічна взаємодія розгортається не в кооперативному руслі. Комунікативна ситуація відбувається у межах аристократичної спільноти і здобуття позитивного результату адресантом пов’язане зі шкодою для адресата. Метою адресанта у цьому діалогічному фрагменті є приниження адресата в очах представників еліти суспільства. Розгорнута відповідь-пояснення адресата описує розходження у життєвих цінностях та сприйнятті навколишнього світу між комунікантами. Адресат демонструє володіння дискурсивною компетенцією, створює імідж людини, яка вміє контролювати свої емоції і має почуття власної гідності.

Визначаючи невербальну комунікацію як соціально зумовлений засіб організації засвоєних індивідом невербальних засобів спілкування, перетворених на індивідуальну, конкретно-чуттєву форму дій та вчинків [14, с. 208], можна стверджувати, що невербальні компоненти дають змогу скласти певне враження про комунікативних партнерів. Невербальна поведінка партнерів є умовою пізнання їхніх особистостей, виникнення певних стосунків, формою звернення один до одного. Невербальні компоненти комунікації забезпечують ефективну

організацію комунікативного процесу [11]. Такі надвербальні компоненти комунікації, як зовнішній вигляд та одяг, є комунікативно значущими ознаками у різних комунікативних ситуаціях [10, с. 33] та мають можливість впливати на комунікативний процес та інформувати співрозмовника про статус його партнера по комунікації:

*Vivian is no sooner in door than she is subject to disapproving stare*

*of a SALESWOMAN standing behind the counter.*

SALESWOMAN: *(cooly) May I help you?*

VIVIAN: *I'm just looking, thanks.*

*Vivian tiptoes through the shop as if it was filled with delicate glass objects.*

*She cautiously examines a dress. The Saleswoman quickly comes around*

*the counter and approaches her.*

SALESWOMAN: *Are you looking for something in particular?*

VIVIAN: *Yes. Something... conservative.*

SALESWOMAN: *Yes...*

*Vivian eyes the Saleswoman, puzzled at her tone. She examines a dress.*

VIVIAN: *You have beautiful things (no reply) How much is this?*

SALESWOMAN: *I don't think it would fit you.*

*VIVIAN: (beginning to get the drift) I didn't ask if it would fit. I asked how*

*much it was.*

SALESWOMAN: *It's very expensive.*

*Vivian's body tenses* as she stares at the Saleswoman.

VIVIAN: *What is with you?*

SALESWOMAN: *(unblinking) Excuse me?*

VIVIAN: *I'm going to spend money.*

SALESWOMAN: *I don't think we have anything for you here.*

*You're*

*obviously in the wrong place* [17].

У ході комунікації спостерігається відхилення від прототипної формули ведення розмови між консультантом у магазині та покупцем (Вів'єн). Стратегія уникання прямої відповіді на запитання у комунікативній ситуації реалізується тактикою імпліцитного неприйняття. Порушення питально-відповідної єдності спричинено упередженим ставленням адресанта до адресата, адже на основі оцінки зовнішнього вигляду адресант приписує адресату належність до нижчого соціального класу. Консультант магазину порушує кооперативний перебіг діалогу вже на ініціальній фазі, підсилюючи вербальне висловлювання (*May I help you?*) просодичним компонентом – непривітною інтонацією (*cooly*), реалізуючи комунікативну інтенцію – змусити Вів'єн залишити магазин. Уникання прямої відповіді консультантом (*I don't think it would fit you*) на питання про вартість сукні (*How much is this?*) не задовольняє адресата (*I didn't ask if it would fit. I asked how much it was*). Адресант продовжує реалізовувати стратегічний намір ігнорувати зміст питання адресата (*It's very expensive*), що переводить розмову у конфліктне русло. Невербальна реакція адресата (*Vivian's body tenses*) сигналізує про те, що комунікативна ситуація викликає у Вів'єн дискомфорт та напруження. Адресант до кінця дотримується відстороненої позиції від адресата та доводить комунікацію до завершальної фази (*I don't think we have anything for you here. You're obviously in the wrong place*).

Наступний приклад демонструє важливість надвербальних компонентів комунікації та доводить той факт, що співрозмов-

ник оцінює партнера по комунікації через цей надвербальний компонент ще на ініціальній фазі:

*Vivian enters. The moment she steps through the door, Vivian's courage*

*leaves her.*

*The saleswoman is waiting on a CUSTOMER.*

SALESWOMAN: *(to the customer) Isn't this lovely? I think it would look*

*wonderful on you.*

*Vivian musters her courage. She takes a deep breath and starts forward.*

SALESWOMAN: *(to her customer) Would you like to try it on?*

VIVIAN: *'Scume me.*

*Both the saleswoman and her customer look up. The saleswoman smiles*

*pleasantly.*

SALESWOMAN: *Yes?*

VIVIAN: *Do you remember me?*

SALESWOMAN: *No, I'm sorry, I don't.*

VIVIAN: *I was in here yesterday.*

*Vivian slowly raises her middle finger. The recognition starts to dawn in the*

*saleswoman's eyes. Vivian's courage begins to return.*

*VIVIAN: Yeah. That's right. It's me. I want you to know something. You made*

*me feel terrible. I wasn't dressed right and you said I didn't belong here.*

*Well, I do. You're the one that was wrong, not me. And I want to tell you*

*something else. I'm never gonna shop here again as long as I live.*

*And with that, Vivian turns and walks out.*

*The saleswoman is stunned. A beat. The customer thrusts the dress into the*

*saleswoman's arm as if offended by Vivian's speech and leaves the store also. [17].*

На відміну від попереднього прикладу, у якому консультант елітного магазину одягу непривітно та холодно зустрів Вів'єн через її зовнішній вигляд, у цій ситуації той же самий консультант змінює поведінку та відповідає адресату з привітною усмішкою на обличчі.

Відчуття зняктовності та почуття власної невідповідності до адресанта з вищим соціальним статусом впливають на вибір адресатом тактики уточнення питання:

*"Of course I laughed! I've seen you take down a bandit with barely a blink".*

Dray said. "You can do whatever you want and whenever you want".

Nia inclined her head, wishing that were indeed the case. "Thank you, Master

Dray. And you, Mayor O'Neill?"

"Me?". His ears pinked. "What about me?"

"You laughed because...?"

*"Oh. That. Well... uh...". Shamus scrubbed at his scalp, curls flopping this way*

*and that.*

Dray grinned. "Shamus, she won't bite you...very hard".

Nia tossed her napkin at him.

*"I laughed because...". He tugged at the collar of his pale yellow shirt.*

"Because I agreed. You look a sight better holding that infernal bell than I do".

"Thank you, sir".

He held her gaze, a smile continuing to tickle his lips upward.

"My pleasure,

Princess". [16].

Спілкування відбувається між принцесою та майором О'Нейлом, соціальні статуси яких різняться. У відповідь на запитання у першому респонсивному ході адресат реагує питаннями-перепитуваннями, у другому – формальними показниками реалізації стратегії уникання прямої відповіді слугують вигук (*Oh. That. Well... uh*), що передають зняковість співрозмовника. Акумуляція вербалізованої реакції адресата та невербальних кінесичних компонентів комунікації (*His ears pinked; scrubbed at his scalp, curls flopping this way and that; He tugged at the collar of his pale yellow shirt*) свідчать про напружений емоційний стан адресата.

**Висновки.** Таким чином, соціальний статус безпосередньо впливає на процес діалогічної взаємодії та мовленнєву поведінку комунікантів і знаходить свій прояв у неузгодженості інтенціонального змісту реплік комунікантів у ході питально-респонсивного обміну. Адресанти з вищим соціальним статусом зазвичай займають домінуючу позицію у ході спілкування та виступають у ролі ініціаторів обговорення оцінки таких сфер життєдіяльності співрозмовника, як престиж професії, місце проживання, фахова освіта, заробітня платня тощо. Реалізуючи стратегію уникання прямої відповіді, адресат із нижчим соціальним статусом має намір репрезентувати себе з найкращого боку та уникає ситуацій, що загрожують його «обличчю». Стратегія уникання прямої відповіді реалізується за рахунок тактики повтору питання, тактики розширеного пояснення, тактики уточнення питання та тактики імпліцитного неприйняття.

У перспективі подальших досліджень вбачаємо вивчення прагматичних особливостей взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації в нестандартних комунікативних ситуаціях різних типів дискурсу в етнокультурному та гендерному аспектах.

#### Література:

1. Арутюнова Н.Д. Феномен второй реплики, или о пользе спора / Н.Д. Арутюнова // Логический анализ языка : Противоречивость и аномальность текста. – М. : Наука, 1990. – С. 175–189.
2. Безугла Л.Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : [монографія] / Л.Р. Безугла. – Харків : Харків. нац. ун-т імені В.Н. Каразіна, 2007. – 332 с.
3. Бобошко Т.М. Оцінні респонсивні висловлення в сучасній англійській мові: комунікативно-прагматичні та функціональні характеристики (на матеріалі американських і британських художніх творів початку ХХІ століття) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Т.М. Бобошко; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2015. – 222 с.
4. Висоцька Г.В. Функціонально-адаптивна система питання – відповідь у англійському розмовному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / Г.В. Висоцька. – Харків, 2004. – 20 с.
5. Гавриш М.М. Комунікативні засоби вираження соціального статусу особи в художній прозі Івана Франка : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / М.М. Гавриш. – Львів : Б. в., 2009. – 18 с.
6. Карасик В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.

7. Можейко О.О. Роль соціального статусу мовця в реалізації мовленнєвих актів погрози в сучасному англійському діалогічному дискурсі / О.О. Можейко // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Інземна філологія. – 2015. – Вип. 81. – С. 114–118.
8. Примуш М.В. Загальна соціологія : [навч. посібник] / М.В. Примуш. – К. : Професіонал, 2004. – 590 с.
9. Рак О.М. Про питання походження вигуків / О.М. Рак // Наук. вісн. Чернів. ун-ту зб. наук. пр. – Чернівці: Рута, 2000. – Вип. 72. – Герман. філол. – С. 11–21.
10. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англійському дискурсі : [монографія] / Л.В. Солощук. – Харків: Константа, 2006. – 300 с.
11. Солощук Л.В. Диверсифікація невербальних компонентів комунікації у сучасному англійському діалогічному дискурсі / Л.В. Солощук // Каразінські читання : Людина. Мова. Комунікація. 2016-й – рік англійської мови : Тези доповідей XV наукової конференції з міжнародною участю. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. – С. 187–189.
12. Coulthard M. An Introduction to Discourse Analysis / M. Coulthard. – Longman, 1985. – 216 p.
13. Freed A.F. Why do you ask? : The function of questions in institutional discourse / A.F. Freed, S. Ehrlich. – Oxford : Oxford University Press, 2010. – 376 p.
14. Scheflen A. Body Language and Social Order (Communication and Behavioral Control) / A. Scheflen. – New York, 1972. – 346 p.
15. Tichy P. Questions, Answers, and Logic / P. Tichy. – American Philosophical Quarterly, 15. – University of Illinois Press, 1978. – P. 275–284.
16. King N.M. My Fair Princess : A Fairytale / N.M. King. – Nona King of Angel Breath Books, 2012. – 212 p.
17. Pretty woman. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://sfy.ru/?script=pretty\\_woman](https://sfy.ru/?script=pretty_woman).
18. Titanic. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.awesomefilm.com/script/titanic.html>.
19. The Notebook. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.script-o-rama.com/movie\\_scripts/n/the-notebook-script-transcript-mcadams.html](http://www.script-o-rama.com/movie_scripts/n/the-notebook-script-transcript-mcadams.html).

#### Устименко С. Е. Социальная обусловленность не-прямых респонсивных реплик в нестандартных коммуникативных ситуациях в англоязычном дискурсе

**Аннотация.** В статье анализируется влияние социального статуса коммуникантов на их вербальное и невербальное поведение при реализации стратегии избегания прямого ответа в современном англоязычном диалогическом дискурсе. Устанавливается социальная обусловленность не-прямых респонсивных реплик адресата в нестандартных коммуникативных ситуациях.

**Ключевые слова:** адресат, англоязычный дискурс, невербальное поведение, не-прямая респонсивная реплика, социальный статус.

#### Ustymenko S. Social dependence of an addressee's indirect response in non-standard communicative situations in English discourse

**Summary.** The article deals with the study of influence of interlocutors' social status on their verbal and non-verbal behaviour while realizing the strategy of avoiding a direct answer in modern English discourse. The paper investigates the social dependence of an addressee's indirect responsive utterances in non-standard communicative situations.

**Key words:** addressee, English discourse, indirect response, non-verbal behaviour, social status.