

УЧИТЬ(СЯ) ДИСКУРСНЫМ СТРАТЕГИЯМ

Давкова И.Э.

Как и все в этом мире (а, может быть, и не только в этом), общение имеет свою арифметику и алгебру.

Вот беседуют, например, Мюллер с Кальтенбруннером*:

- (1) *Кальтенбруннер: - ...Выпейте коньяку, это взбодрит вас.*
- (2) *Мюллер: - От коньяка я, наоборот, совею. Я люблю водку.*
- (3) *К.: - От этого не осовеете, - улыбнулся Кальтенбруннер. — Прозит.*

Он выпил залпом, и кодык у него стремительно, как у алкоголиков, рванулся снизу вверх. «Здорово пьет, - отметил Мюллер, выцеживая свой коньяк. — Сейчас наверняка нальет себе вторую рюмку». Кальтенбруннер закурил самые дешевые крепкие сигареты «Каро» и спросил:

* Мюллер и Кальтенбруннер — герои многосерийного художественного телефильма «Семнадцать мгновений весны». Действия в фильме происходят во время второй мировой войны в фашистской Германии в 1945 —ом году. Кальтенбруннер — начальник Главного управления имперской безопасности, Мюллер — группенфюрер СС, руководитель 1У отдела РСХА (тайная государственная полиция), ГЕСТАПО.

(4) К.: - Ну, хотите повторить?

(5) М.: - Спасибо, - ответил Мюллер, - с удовольствием.
Коньяк действительно отменно хорош.

Это как раз хороший пример перехода коммуникативной арифметики в алгебру. Первые три реплики вроде вполне тривиальны: шеф предлагает Мюллеру выпить, тот отказывается, мягко, конечно, но отказывается (он может это сделать, он ведь тоже большой начальник). В конце концов, шеф все-таки настоял на своем. Все это как будто просто, это — арифметика, это — как «дважды два».

А вот дальше начинается алгебра. Дока Мюллер понимает, что пережимать по части отказа нельзя, а профессиональная наблюдательность подсказывает ему наиболее вероятный ход дальнейшего диалога. Это называется *диалогическая антиципация* — предвосхищение «хода», который сделает собеседник в диалогической игре.

Текст диалога «творится на ходу» его участниками. Творимый текст перестает быть текстом, он превращается в *дискурс*, т.е. общение, взятое в самом процессе его рождения, когда на каждом шагу все в динамике, а это значит — в выборе, в потенции, каждый из общающихся выбирает свою динамику дискурса сообразно своим конечным целям. Эти дискурсные динамики называются *дискурсными стратегиями*. Американец Дж. Даямонд считает, что «стратегия означает выбор одной из многих альтернатив в качестве руководства к действию». «Вообще же, - считает Дж. Даямонд, - стратегия состоит из трех элементов: действия мыслительного процесса, заранее поставленн-

ой цели и взвешивания альтернативных способов достижения этой цели, чтобы решить, какой из них самый подходящий». (Diamond J. Status and Power in Verbal Interaction: A Study of Discourse in a Close-Knit Social Network. Amsterdam; Philadelphia, 1996.)

Чтобы обратить все эти мысли на наш объект — **ДИСКУРСНУЮ ДИНАМИКУ**, послушаем еще раз наших «антигероев».

(6) К.: - ... Я симпатизирую Штирлицу*, и мне хотелось бы получить у вас документальные подтверждения моим внезапно появившимся подозрениям.

(7) М.: - У меня на него никогда никаких сигналов не было. А от ошибок и неудач в нашем деле вряд ли кто гарантирован.

(8) К.: - То есть вам кажется, что я — здорово ошибаюсь?

(В вопросе Кальтенбруннера были жесткие ноты, и Мюллер, несмотря на усталость, смог понять их.)

(9) М.: - Почему же, - ответил Мюллер. — Появившееся подозрение нужно проанализировать со всех сторон, для чего же тогда держать наш аппарат? Иначе нас можно считать бездельниками, уклоняющихся от фронта. Больше у вас нет никаких фактов?

* Штирлиц — советский разведчик, главный герой многосерийного художественного телефильма «Семнадцать мгновений весны».

(Кальтенбруннер кашлял, прикрыв рот ладонью. Табак попал ему в дыхательное горло...)

(10) К.: - Как вам сказать... Я даже и не знаю, как вам сказать.

Дискурсная стратегия Кальтенбруннера ясна: ему нужно, с одной стороны, застраховаться на случай вполне возможной ошибки, а, с другой стороны, «продемонстрировать бдительность»: в такого рода режимах «шеф» всегда немножко «вождь» (ведь это от слова «вести»). Это хорошо видно на репликах (6) и (8). Стратегия Мюллера тоже понятна. Ему, во-первых, нужно узнать, с какими фактическими «картами» на руках ведет эту партию его собеседник, и, во-вторых, с какой установкой шеф все это затевает, уверен ли он, что может (и хочет) сразу «утопить» Штирлица, либо все-таки оставляет себе лазейки для отступления. Убедившись именно в последнем обстоятельстве, дающем ему психологические преимущества, Мюллер в (7) становится довольно независим и замкнут, его «ход» напоминает «закрытый дебют», разыгрываемый шахматистом, у которого черные фигуры.

Что же делать шефу? Его реплика (8) — типичный пример выбора диалогической тактики, продиктованного социальным статусом: он предлагает собеседнику сделать предположение, которое тот (и «шеф» это прекрасно знает!) никогда не сделает.

Мюллер и в этом случае оказывается на высоте. В реплике (9) он сразу отводит возможность такого предположения («вожди» всегда правы, хотя бы потенциально). Но Мюллер прекрасно понимает, в чем состоит его главный стратегический интерес: в

его главным козырем — фактической информации. Ему надо выяснить, чем реально располагает здесь «шеф». Поэтому он вновь уходит и пытается навязать собеседнику «свою игру». И это ему удается. Как бы сказал шахматный комментатор, «очень скоро Мюллеру, игравшему черными, удалось уравнивать позиции на доске».

Таким образом, в небольшом этом диалоге отразились основные характеристики, присущие дискурсным процессам.

Прежде всего, здесь представлены все три типа **ДИСКУРСНЫХ ДИАЛОГИЧЕСКИХ УСТАНОВОК** — коммуникативно-интенциональных ориентиров говорящих. Здесь есть **ДИКТАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ**, ориентированные на **ДИКТУМ**, то есть на информацию о фактах. К ним прибегает Мюллер в (7) и (10). Здесь есть и **МОДАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ**, когда говорящие ориентируются на **МОДУС**, то есть на свое или собеседника «к этому отношение». Это отношение может быть, так сказать, «со знаком минус» — полемическое. К нему, в основном, прибегает Кальтенбруннер в (8), да и собеседник позволяет в (7) и (9) мягкие приемы полемики. Но в (9) эта мягкая полемика постепенно переходит в модальность «со знаком плюс» — так называемый унисон. Есть здесь и еще две установки — хезитационная и суггестивная. При хезитации говорящий колеблется в выборе своей тактики, своего очередного «хода». И, в отличие от шахмат, молчание при этом весьма нежелательно: оно или воспринимается как «знак согласия», или вообще неприлично. Существуют специальные «формулы хезитации», к которым «шеф» и прибегает в (10).

В реплике (6) представлена суггестивная установка

говорящего. Эта убеждающе-настраивающая установка важна для собеседников как с разным статусом, так и в случае одностатусного общения.

А теперь вернемся к первой, «арифметической», части нашего диалога, - репликам (1) — (4). Она, конечно, проста, но теперь, после анализа «алгебраической» части, предстает в несколько ином свете. Функция этой части — **социорегулярная**.

Социометрические установки определяют выбор тактики, соответствующей основным социальным параметрам говорящих: статус, социальная роль, пол, возраст. Обратите внимание, как в репликах (1) — (5) «шеф», угощая Мюллера коньяком, не прибегает при этом к особым этикетным ухищрениям, в то время как Мюллер в (5) четко выполняет этикетные формальности.

Спрашивается: нужно ли и можно ли всему этому учиться?

На ту часть вопроса, где спрашивается, «нужно ли?», ответ может быть только один: когда мы обучаем иностранному языку (или изучаем его), нужно обучать этому. Владение любым языком предполагает прежде всего умение решать разнообразные коммуникативные задачи (заметим, что родной язык тоже не является исключением). Любые жизненные задачи решаемы тогда, когда есть стратегия их решения, имеются тактические навыки.

А вот вопрос «можно ли?» содержит в себе некоторое возражение: ведь учить в лингвистике можно лишь конечному множеству элементов. Можно ли говорить о конечности, исчислимости дискурсных стратегий и тактик?

Современная лингвистика и на этот вопрос отвечает утвердительно. Выясняется, что структурностью, то есть кон-

ёчным набором элементов и отношений, обладают многие коммуникативные формы, ранее считавшиеся совершенно свободным полетом человеческой фантазии. Исследования показали, что, например, структур диалогической иронии, то есть схем, по которым участник диалога строит ироническую реплику, в русском языке всего не более полутора десятков. Это меньше, чем падежей в некоторых языках, и уж гораздо меньше, чем глагольных временных форм в английском или французском. Но, возможно, кто-то недоумевающе пожмет плечами: «Как это — «строит ироническую реплику в русском языке»? Здесь нет ошибки. Ведь все, что, по выражению М.В.Панова, в языке воспроизводится, а не производится, относится к языку, а не к речи. И иностранцу нужно овладеть этими 13-15 «ироническими тактиками» точно так же, как и падежной системой языка.

Покажем хотя бы один из русских «падежей иронии». Наилучшим средством реализации этой тактики является цитирование. (Пример из сборника «Русская разговорная речь. Тексты.» под редакцией Е.А.Земской. — Москва, 1980, стр. 186)

(1) Г.: - ...А он там/хороший актер он/да?

(2) Т.: - Нет/понимаешь там он такой голубой герой//
Красавец-физик/

(3) Г.: - Какой он **красавец**?/он по-моему страшилище/

В данном примере ирония создается цитатным вопросом «Какой + повтор?» (в высказывании говорящего повторяется слово «красавец»).

Интересно, а сколько «падежей иронии» существует в разных

языках? Вопрос о типологии «иронических падежей» в разных языках является еще не решенной проблемой.

Не надо думать, что дискурсные стратегии и тактики существуют только в сфере устной коммуникации. Совсем нет. Дискурсный подход предполагает, что и на текст, предназначенный для чтения, можно посмотреть тем же «динамическим взглядом», каким мы проанализировали наш начальный диалог. Классическим уже примером здесь является анализ А. Жолковским пушкинского шедевра «Я вас любил...».

Мы не станем приводить здесь анализ этого стихотворения А. Жолковским, а предложим читателю «задание на дом»: перечитайте пушкинские строфы и попытайтесь объяснить, как удалось гению создать поэтический шедевр, не прибегнув ни к одной поэтической фигуре, не используя ни одного тропа. Подскажем «ход решения»: все дело — в дискурсной динамике стихотворения. Попробуйте воссоздать, смоделировать ее.