

Семантическая трансформация ПТ обусловлена описательным переводом лексемы сермяжный, т.е. относящийся к бедному крестьянскому быту дореволюционной России от слова сермяга – грубое некрашеное сукно. В переводе актуализировано прямое значение лексемы сермяжный – люди в одежде из грубого сукна, а переносная информация – бедные люди содержится в ПЯ имплицитно.

Вести в словесную ткань художественного перевода все те пояснения, которые позволили бы компенсировать недостающие инокультурному читателю фоновые знания, по-видимому, невозможно. Вероятно когнитивное направление в лингвистике, позволяющее исследовать, как структурированы лексические единицы с национально-культурным компонентом, каким образом оказывается вплетена в ткань языкового значения этих слов семантика культуры, что репрезентируется в ментальности человека и каков механизм этих репрезентаций, позволит говорить о разработке новых приёмов перевода.

### Библиография

1. Бархударов Л.С. Язык и перевод. - М.: Международные отношения, 1975.
2. Райхштейн А.Д. Национально-культурный аспект интеркоммуникации /Иностранные языки в школе. - №6. - 1996.
3. Томахин Г.Д. Лингвострановедение: что это такое? /Иностранные языки в школе. - № 6. - 1996.
4. Фёдоров А.В. Основы общей теории перевода. - М.: ВП, 1983.

### Список использованной литературы

1. Бажов П.П. Малахитовая шкатулка. - М.: Правда, 1976.
2. Толстой А.Н. Пётр I. - Т.7. - М.: Художественная литература, 1976.
3. Bashow P.P. Die Malachitschkatulle. - М.: Verlag für fremdsprachige Literatur, 1952. (Übertr. Von M.Schick)
4. Tolstoj A.N. Peter der Erste. - Bd.1; Bd.2 – М.: Progress, 1971 (Übertr. von M.Schick).

## ОБМАНЧИВОСТЬ УКЛОНЧИВЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ

В.С.Пугач

*Белгородский госуниверситет*

Уклончивый ответ на вопрос является средством, при помощи которого человек утаивает от спрашивающего часть правдивой и релевантной информации. По своей сути уклонение представляет собой преднамеренно семантический нерелевантный тип речевого реагирования.

Возможно выделить два вида уклончивых ответов - открытое и скрытое уклонение. В первом случае лицо сигнализирует своему собеседнику о своем нежелании сотрудничать, во втором - говорящий уклоняется от прямого ответа на вопрос каким-либо скрытым способом.

Мы считаем, что по своему характеру уклонение не является обманчивым высказыванием, не ставит целью действие обмана, но, тем не менее, возможно его рассмотрение в рамках обманчивой коммуникации.

Передача обманчивой информации в процессе коммуникации понимается нами как общение, при котором говорящий намеревается вызвать определенное убеждение у слушающего путем манипулирования правдой и ложностью пропозиций (см.: Galasinski, 1994).

Подход, предложенный нами, в основном основывается на анализе лингвистических высказываний. Анализируемая информация взята из политических дебатов и интервью на английском телевизионном канале BBC World.

Сама природа обманчивой коммуникации заключается в том, что она скрытая. Говорящий, он же обманывающий, не может открыть свои намерения обмануть, не рискуя провалить попытки обмана. Мы полагаем, что это заявление вместе с нашим утверждением, что уклонение может быть нескрываемым и открытым, достаточно для поддержки того постулата, что уклончивое общение не должно быть обманчивым. Другими словами, говорящий может более или менее открыто информировать слушающего, что не ответит на поставленный вопрос.

Отказ от ответа, возможно, — самый открытый способ уклонения от вопроса. Говорящий может просто сказать, что не будет сотрудничать. Например, на вопрос 1) *You 're saying that the government is weak - is the Prime Minister weak, too?* отвечающий сказал: *I refuse to make this kind of judgments* и посредством этого проинформировал, что не собирается отвечать на вопрос.

Рассмотрим следующие примеры, взятые из работы Дж. Диллона (Dillon, 1990):

2) *A: How old are you?*

*B: Don't worry, they'll let me into that bar.*

3) *A: How old are you?*

*B: Oh, no. I left my headlights on.*

Предположим, что в обоих случаях *A* действительно хочет знать возраст *B* (и не уверен, как в примере (2), что спрашиваемый имеет право зайти в бар). В (2) *B* не отвечает на конкретный вопрос, заданный *A*, а дает только более или менее очевидное указание о своем возрасте. Реплику *B* можно также рассматривать как применение имплицатуры, которая включает в себя указание как на возраст, так и на нежелание быть более конкретным в ответе. Также в этом примере *A* понимает уклончивость *B*. Это, в свою очередь, означает, что обманчивость здесь исключается. Во втором примере дается только указание на нежелание сотрудничать.

Заметим также, что ситуация не изменяется существенно, даже если высказывание *B* во втором примере ложно, то есть *B* обманывает *A*. Все же здесь едва ли можно говорить об обмане, потому что истинность или ложность этого высказывания просто нерелевантна (см.: Ng, Bradac, 1993). Более того, *B* даже не обязан считать, что *A* верит его высказыванию.

Теперь зададим себе вопрос: может ли уклонение быть обманчивым? Интуитивный ответ на этот вопрос будет утвердительным. Рассмотрим такой пример:

4) *A*: Would you vote for the Senate anti-abortion bill?

*B*: What kind of stance can a member of a Christian party take?

Мы видим, что *B* отвечает на вопрос *A*, используя импликацию. Процесс выведения смысла приблизительно следующий: христианские партии выступают против абортот; член христианской партии поэтому голосовал бы за принятие закона, запрещающего абортот; *B* — член христианской партии, поэтому *B* голосовал бы за принятие Сенатом закона, направленного против абортот. *A* обязан предположить, что *B* хотел подразумевать утвердительный ответ.

Если все же *B* не имеет этого в виду, то *A* обманут. Если по какой-то причине *B* не хочет сказать, что он не голосовал бы за этот закон, он выбрал не прямое и неискреннее сообщение (см.: Bowers et al., 1977: 235-242), то есть такое, в котором говорящий не вверяет себя пропозициям, которые подразумевает. Вполне очевидно, что реагирование *B* в (4) может быть обманчивым. Более того, это также и уклончивый ответ. Вывод, который из этого следует, заключается в том, что уклонение может быть обманчивым.

Уклонение нельзя рассматривать как тип речевого акта; оно не может подвергнуться анализу таким же образом, как утверждения, просьбы, приказания, обещания и другие речевые акты. Заместим, что заявления, предупреждения, признания или экспрессивы могут вполне быть легко использованы уклончивым собеседником; уклончивые высказывания включают все эти типы речевых актов. Далее, проблема уклонения возникает только на уровне ответа на вопрос, т.е. по крайней мере, на уровне диалога — структура выходит за рамки отдельного высказывания/речевого акта или его разновидности. Таким образом, можно говорить об уклончивом речевом акте (в особом частном контексте), а не о речевом акте уклонения. Говорящий использует различные типы речевых актов, чтобы уклониться от вопросов. Реплика *B* в (4) не является ингерентно уклончивой. Ее легко можно представить как окончание отрезка речи, например, такого, как:

5) At all the meetings I have attended people raise the issue of abortion. People ask whether I would vote for the anti-abortion bill. I don't like answering such a question. I think it is insulting. Let me ask you: What kind of stance can a member of a Christian party take? (Пример придуман нами — В.П.)

Данное высказывание не является уклончивым, так как отсутствует вопрос, следовательно, ситуация уклонения не возникает. Все же по той или иной причине говорящий может имплицировать свои намерения голосовать за закон, направленный против абортот, несмотря на противоположные реальные намерения и, таким образом, совершить акт обмана.

Мы полагаем, что уклонение может быть обманчивым, но по особому.

Если вернуться к основному различию между открытым и скрытым уклонением, то в первом случае говорящий сигнализирует адресату, что по какой-либо причине не будет сотрудничать, отвечая на вопрос. Во втором случае говорящий этого не делает - он просто не сотрудничает. Тогда на уровне интуиции скрытое уклонение, как пример нарушения разговорных максим (см.: Grice, 1975: 41-58), кажется идеальным кандидатом на то, чтобы быть обманчивым. Но рассмотрим следующий пример:

6) *A*: Did you welcome - in that case - the vigorous contribution to the debate made by Lady Thatcher? Were you pleased that she organized it this way?

*B*: Lady Thatcher is a remarkable political figure. She's done a great deal for this country. She has very strong views, she is still a Member of Parliament in the House of Lords. She is entitled to express her views. She has done, she is doing and she will continue to do so.

Может ли ответ *B* считаться обманчивым? Ответ будет отрицательным, если мы рассматриваем только уровень заявления. Заметим, что *B*, возможно, сказал что-то абсолютно правдивое. В этом ничего обманчивого нет.

По Х.Грайсу (Grice, 1981: 183-198) пользователи языка обычно предполагают, что общающиеся между собой люди не будут нарушать разговорные требования. Другими словами, люди должны быть правдивы, релевантны, ясны в мыслях, не говорить слишком много или слишком мало. Уклонение - это нарушение такого предположения. В случае с примером (6) и вообще со скрытым уклонением говорящий делает высказывание, которое только претендует на свою релевантность, в действительности таковой не обладая. Лицо, уклоняющееся от ответа, в этом случае обманывает адресата до тех пор, пока хочет, чтобы слушающий верил во что-то ошибочное, ложное в высказывании, которое дается как ответ на вопрос. Обманчивость уклонения поэтому является метадискурсивной по своему характеру.

Как было сказано выше, уклонение не является типом речевого акта. Оно - его потенциальная характеристика. Как же тогда можно более детально описать уклонение?

Уклонение должно быть оценено как попытка говорящего управлять ходом дискурса. В случае открытого уклонения говорящий подвергает сомнению допустимость предыдущего дискурса. Отказ отвечать на вопрос или даже ответить на него косвенно разрушает право спрашивающего задавать его.

С другой стороны, говорящий может уклониться от ответа путем тайного нарушения грайсовской максимы релевантности. В этом случае слушающий является мишенью манипулирования информацией: подразумевается, что он примет релевантность нерелевантного ответа, не будучи об этом осведомленным. Здесь важно отметить, что особенно в сфере публичного выступления не обязательно адресат является целью манипуляции. В случае интервью, например, существует также третья сторона, являющаяся слушателем, — аудитория. И даже если человек, берущий интервью, пони-

мает, что на его вопрос дается уклончивый ответ, аудитория может этого не понимать. В этом случае проявляется контролирующая и управляющая функция уклонения. Говорящий, манипулируя фокусом вопроса, отвечает на вопрос, отличающийся от заданного, убеждаясь посредством этого, что контролирует развитие обмена информацией.

Итак, нельзя рассматривать обманчивость уклончивого речевого акта как обязательный случай обманчивости уклонения. Так как уклонение не является типом речевого акта, обманчивость речевых актов не может рассматриваться как характеристика самого уклонения. Все же допустимо говорить об обманчивости уклонения. Только скрытое уклонение поддается такому анализу, и в этом случае обманчивость уклонения может расцениваться как способ вызвать в слушателе ошибочное или ложное убеждение в релевантности высказывания. Уклонение должно считаться попыткой говорящего управлять ходом дискурса.

### Библиография

1. Bowcrs J.W., Elliot N.D., Desmond R.J. Exploiting pragmatic rules: Devious messages//Human Communication Research. – Vol.3. - № 3. - 1977.
2. Dillon J.T. The Practice of Questioning. - London: Routledge, 1990.
3. Galasinski D. Conceptualising Deception. A Linguist's Perspective /Paper presented at the 44th ICA Convention. - Sydney, July 1994.
4. Grice H.P. Logic and Conversation //Speech Acts (Syntax and Semantics 3)/Ed. by P.Cole, J.Morgan. - New York: Academic Press, 1975.
5. Grice H.P. Presupposition and Conversational Implicature //Radical Pragmatics/ Ed. by P.Cole. - New York: Academic Press, 1981.
6. Ng S.H., Bradac J.J. Power in Language. - Newbury Park: Sage, 1993.

## СЕМАНТИКО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ОБЩЕГО ВОПРОСА В ДИАЛОГЕ ИНТЕРВЬЮ

Г.В.Свищев

*Белгородский госуниверситет*

Основу речевого общения в ситуации интервью в большинстве своем составляют вопросно-ответные диалогические единства, в связи с этим представляется логичным выявление специфики функционирования вопросительных предложений в данной коммуникативной ситуации.

Наряду со специальными и альтернативными вопросами, в речи журналистов широко используются общие вопросы (около 50 % от всех вопросительных предложений). Анализ диалогов интервью показывает, что реализация общих вопросов подчинена определенной коммуникативной цели, направленной на получение информации, которая интересует журналиста. Такой вопрос является источником информации и имплицитно содержит в себе ответ. Приглашенному не надо формулировать мысль, его к ней под-