

А. Э. Иванов

## ТИПЫ ДИСКУРСИВНЫХ РОЛЕЙ В КООПЕРАТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Памяти моего научного руководителя,  
профессора Карпилович Татьяны Павловны*

Данная статья посвящена проблеме соотношения категории субъектности и категории стратегичности в кооперативной коммуникации. В результате проведенного исследования в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе были установлены основные и частные дискурсивные роли, присущие кооперативным стратегиям.

В современной лингвистической парадигме вопросы дискурсивных исследований неизменно рассматриваются с позиции субъекта речи, поскольку в центре описываемой проблематики всегда находится «человек как субъект речевой деятельности, социального общения, как лицо воспринимающее и осмысляющее мир» [1, с. 20]. В этой связи одной из центральных категорий такого направления в языкознании, как лингвистика дискурса, является категория субъектности, под которой в самом широком смысле предполагаются «все возможные формы участия говорящего в высказывании» [2, с. 48]. В более узком смысле под субъектностью понимаются различные способы моделирования в высказывании отношения личности к себе и другим, при помощи которых данный индивид конституирует и признает себя субъектом [3], при этом основной формой проявления данной категории является дискурс, текст [4].

В структуре категории субъектности можно выделить как классические субкатегории адресата и адресанта в соответствии с теорией речевых актов, так и других участников общения согласно специфики исследуемого типа дискурса, например: в медийном дискурсе – аналитики, политики, в научном – ученые, эксперты и т.п. [2]. Особый интерес для настоящего исследования представляет понятие *дискурсивная личность*, которое трактуется как «субъект, проявляющийся посредством дискурсивного поведения в социально значимых ситуациях, в аспекте языковой реализации и оптимизации дискурса, подразумевающей выбор речевых стратегий и тактик, вытекающих из целей коммуникации, задач, интенций» [5, л. 8]. В данной работе *дискурсивная личность* близко соотносится с понятием *дискурсивная роль* и объединяет в своем определении три основных вектора исследования ролей в современном языкознании: социальные роли, коммуникативные и ценностно-нагруженные [6]. Согласно первой концепции «ролевое поведение есть поведение человека, занимающего определенную социальную позицию в соответствии с ожиданиями людей» [7, с. 11]. В изучении коммуникативной, или коммуникативно-форматной, роли делается акцент на ее функционально-коммуникативном характере как средстве реализации общения [8]. Именно в рамках данного подхода выделяются такие известные всем роли, как слушающий и говорящий, инициатор и т.п.

Последний вектор представлен ролями для оказания эмоционального и идеологического воздействия, которые, в первую очередь, определяются культурной средой и такими понятиями, как *ценности, верования, убеждения* и т.п. [9].

Настоящее исследование находится в фокусе проблематики прагмалингвистики и межкультурной коммуникации, поэтому особо пристальное внимание следует уделить рассмотрению коммуникативного плана ролевого взаимодействия участников диалогического общения. И. А. Стерниным была разработана подробная типология коммуникативных ролей, согласно которой роли могут быть стандартными и инициативными [10]. Стандартные роли определяют коммуникативное социально принятое поведение человека, соответствующее той или иной ситуации. В свою очередь такие роли подразделяются на нормативные, т.е. согласующиеся с принятыми нормами общения, и ненормативные, т.е. противоречащие им [Там же]. Ввиду того, что объектом настоящего исследования является кооперативный тип коммуникации, данный тезис представляется особо важным, так как реализация участниками диалога плана коммуникативного поведения стандартных нормативных ролей приводит к гармоничному бесконфликтному общению, в то время как ненормативных ролей – к конфликту.

Понятие *дискурсивная роль* тесно связано с *коммуникативной ролью*, тем не менее имеет ряд кардинальных отличий. Во-первых, *дискурсивная роль* распространяется не только на определенную коммуникативную ситуацию, но также на все пространство того или иного типа дискурса. Во-вторых, по причине тесной взаимосвязи с определенным дискурсом дискурсивная роль, принимаемая одним из коммуникантов, реализуется коммуникативными стратегиями и тактиками, избираемыми участниками диалога. Тем самым целью данной работы является установление типов дискурсивных ролей в кооперативной коммуникации и их взаимосвязь с категорией стратегичности, а также выявление средств их языкового маркирования.

Материалом исследования послужили 150 диалогов на английском языке, отобранные из британских художественных фильмов, и 150 русскоязычных диалогов из художественных фильмов белорусского производства. Все диалоги являются образцами разговорного дискурса, так как при таком типе общения выбор языковых средств коммуникантами отличается спонтанностью, неподготовленностью и произвольностью. Использование хотя бы одним из участников диалога одной из кооперативных стратегий было обязательным условием отбора материала.

В результате проведенного анализа исследуемого материала были установлены следующие кооперативные стратегии: стратегия солидаризации, стратегия искренности, самопрезентации, повышения статуса коммуникативного партнера (КП), разрешения конфликта и создания позитивной тональности общения, при этом последняя из них носит, скорее, вспомогательный характер, а поэтому может и не актуализироваться в отдельных ролях. Также

были выявлены наиболее частотные и специфичные тактики актуализации приведенных выше стратегий и средства их языковой репрезентации. Так, употребление той или иной стратегии и тактики находится в непосредственной зависимости от ролевого плана, выбранного коммуникантами, и служит способом его реализации.

Следует упомянуть, что по критерию глобальности коммуникативной цели и интенции роли, как и стратегии, можно классифицировать на два типа – основные роли, или гиперроли, и частные роли, или суброли. Тем самым некоторые из стратегий будут обладать определенным набором дискурсивных ролей, как основных, так и более частных, при этом первых будет, как правило, две, а вторых может наблюдаться большее количество.

Далее предлагаем более подробно рассмотреть стратегии и их субъектов, а также языковые средства их представления в разговорных диалогах.

Наиболее распространенная кооперативная стратегия, употребляемая как англоязычными, так и русскоязычными коммуникантами, – стратегия солидаризации. Основной целью данной стратегии является демонстрация сотрудничества, близости, общности взглядов, согласия и единомыслия с коммуникативным партнером [11]. В качестве основных дискурсивных ролей выделяются инициатор солидаризации и субъект-сторонник, которые в некоторой степени соответствуют адресанту и адресату. Инициатор солидаризации первым демонстрирует свою готовность к сотрудничеству, в то время как сторонник поддерживает, соглашается, реагирует на реплику партнера по коммуникации в соответствии с ситуацией общения и коммуникативным кодексом, присущим данной лингвокультуре. Среди более частных ролей были выявлены следующие: проситель (запрашивающий утешение или эмоциональную поддержку, ищущий совета), утешающий (реагирующий на запрос утешения), заботливый/озабоченный (выражающий заинтересованность в словах другого коммуниканта, обеспокоенность по отношению к коммуникативному партнеру и его состоянию), советчик, благожелатель/доброжелатель (оказывающий поддержку), единомышленник (соглашающийся с мнением партнера по общению), организатор (формирующий общее коммуникативное пространство, призывающий к совместным действиям и решениям).

Рассмотрим пример диалога на английском языке, в котором коммуникант А выражает озабоченность и обеспокоенность по поводу личной проблемы, а коммуникант Б пытается его успокоить:

А: *I'm getting scared, now we're getting closer. All these years, wondering whether Anthony was in trouble or in... prison, or goodness knows where. <...> But what if he died in Vietnam? Or came back with no legs, or lived on the street?..* ‘Теперь, когда мы так близко, я начинаю бояться. Все эти годы я думала, может, Энтони в беде или в... тюрьме, или Бог знает, где еще. <...> А что если он умер во Вьетнаме? Или вернулся без ног, или жил на улице?..’ (здесь и далее перевод наш. – А. И.).

Б: *Don't upset yourself.* ‘Не накручивай себя’.

А: *Hm?* ‘Что?’

Б: *We don't know what we don't know. We'll deal with that when we get to it.*  
'Мы не знаем того, чего мы не знаем. Мы разберемся со всем, когда приедем'.

А: *Well, what if he was a drug addict, Martin? Or what if he was obese?*  
'А что если он наркоман, Мартин? А что если он страдает ожирением?'

Б: *Obese?* 'Ожирением?'

В приведенном выше фрагменте кинодискурса коммуникант А является инициатором солидаризации, а точнее просителем, так как осуществляет запрос утешения и эмоциональной поддержки по причине своей крайней обеспокоенности. Обеспокоенность адресата выражается прямо при помощи лексической единицы *scared*, а также конструкций *wondering whether, what if*, которые, с одной стороны, показывают эмоциональное состояние инициатора, а с другой стороны, синтаксическое оформление высказывания (прямые и косвенные вопросы) указывает на то, что инициатор ожидает реакции коммуниканта Б. Коммуникант Б отвечает на запрос и выполняет роль утешителя, используя императив с глаголом эмоционально-чувственного состояния (*Don't upset yourself*), и благожелателя, употребляя тактику обещания/уверения с глаголом в форме будущего времени, которая актуализируется как лексически, при помощи фразового глагола *deal with*, так и грамматически – формой будущего времени (*We'll deal with that*).

Приведем пример диалога на русском языке, в котором коммуникант А сообщает новость о разрешении сложной ситуации, а коммуникант Б призывает к совместному действию:

А: *Так, давай не будем о грустном уже. Кстати, а я тебе говорил, что Крюков отозвал меня из списка должников?*

Б: *Что? Правда? То есть мы можем лететь? Коля, вот только у меня есть одно условие. Давай возьмем с собой Еву. Солнце, море... Я уверена, мы с ней подружимся. И ты же помнишь, как я хочу детей.*

А: *Давай не будем торопить события. Вообще-то сначала нужно решить финансовые проблемы, а потом хоть тройня. Я лечу один.*

Б: *Ну, это уже ни в какие рамки. Он вообще кем себя возомнил?!*

А: *Да-да, вот согласен. Ну что поделаешь. Давай просто это переживем. И я тебе обещаю, как только я вернусь, я отдам все его долги и мы все вместе полетим на Мальдивы, втроем.*

Б: *Я его ненавижу, это вокруг него все беды, из-за него.*

А: *Ну, да. Что есть, то есть.*

В данном фрагменте разговорного диалога коммуниканты меняются ролями: если в начале диалога коммуникант А выступает как инициатор солидаризации, то к его концу он выполняет роль сторонника коммуниканта Б. В приведенном выше кинодиалоге участники по коммуникации поочередно выполняют роль организатора при помощи тактики призыва к совместному действию (формы императива с глаголом *давать*) и создания Мы-общности (личные местоимения первого лица множественного числа,

глаголы настоящего времени первого лица множественного числа). Также коммуникант А выполняет роль единомышленника, используя тактики согласия (*Да-да, вот согласен*) и присоединения к мнению коммуникативного партнера (*Ну, да. Что есть, то есть*). Следует отметить роль благожелателя, выраженную тактиками обещания и уверения, которые манифестируются глаголами *обещать* и *уверять*, а также формами будущего времени.

Кооперативная стратегия искренности также имеет две основные роли – доверитель и конфидент. Доверитель представляет партнеру по общению личную, сокровенную информацию, конфидент в свою очередь является активным слушателем и может уточнять некоторые детали, эмоционально реагировать на сообщаемую доверителем информацию, побуждать к диалогу и давать обещания о неразглашении. Среди частных ролей можно отдельно выделить рассказчика (зачастую доверитель апеллирует к личному опыту) и доброжелателя (в силу употребления обещаний сохранить полученную информацию, а также намерений совершить действия, направленные в пользу партнера по общению).

В приведенном ниже фрагменте диалога на английском языке коммуникант Б (муж) получает письмо из другой страны личного характера, при этом коммуникант А (жена) пытается уточнить содержание послания:

А: *What is it?* ‘Что это?’

Б: *A letter.* ‘Письмо’.

А: *Yes, I know, but who from?* ‘Да, я вижу, но от кого?’

Б: *It's in German.* ‘Оно на немецком’.

А: *Yeah.* ‘Ага’.

Б: *What's it say?* ‘Что в нем говорится?’

А: *Well, I can't remember the verbs as well as the nouns, but...but I think it says they've found her.* ‘Ну, я не могу вспомнить все глаголы, равно как и существительные, но... но я думаю, они нашли ее’.

Б: *Found who?* ‘Нашли кого?’

А: *Well, her body, anyway.* ‘Ну, в любом случае ее тело’.

Б: *God, who? Geoff.* ‘Боже, чье? Джефф’.

А: *They've found Katya. <...> Yeah, I know I told you about my Katya. She's been there over 50 years, like something in the freezer. Now they've found her. Like that, er, Tollund Man in the Swedish bog.* ‘Они нашли Катю. <...> Да, я знаю, я рассказывал тебе о Кате. Она там провела больше 50 лет, как в морозильнике каком-то. Теперь они нашли ее, как, э-э-э, этого Толлунда в том шведском болоте’.

Используя тактики призыва к откровенности (вопросные комплексы *what's it say, found who?*), коммуникант А, выступающий в роли конфидента, пытается выяснить у коммуниканта Б, доверителя, информацию о содержании письма. При помощи прямых вопросов конфидент усиливает воздействие и создает атмосферу доверия, в результате чего второй участник диалога сообщает информацию, содержащуюся в письме, употребляя так-

тики нарратива и признания, уточняя свою коммуникативную роль и действуя как рассказчик. Большую роль при реализации стратегии искренности играет прагматическая связность реплик доверителя и конфиденанта.

Аналогичным образом взаимодействуют адресант и адресат в русскоязычном разговорном дискурсе, за исключением того, что конфиденанты, носители английского языка, чаще используют тактику выражения эмоционально-чувственного состояния, в то время как представители белорусской лингвокультуры, русскоязычные коммуниканты, склонны употреблять тактику призыва к откровенности. Данный факт может свидетельствовать о том, что носители английского языка предпочитают больше рассказывать о своих переживаниях, а также выражать свои мысли и чувства более эмоционально, а для носителей русского языка характерны внимание и большая заинтересованность в проблемах партнера по общению [12].

Кооперативная стратегия самопрезентации, целью которой является создание позитивного образа говорящего, и стратегия повышения статуса коммуникативного партнера (КП), ставящая перед собой цель скорректировать «Я-тему» в пользу речевого «я» собеседника, могут быть рассмотрены как взаимодополняющие, так как по своей сути непосредственно связаны с максимами скромности и симпатии Дж. Лича [13] и позитивным и негативным лицом в концепции вежливости П. Браун и С. Левинсон [14]. В настоящей работе представляется целесообразным исследовать данные стратегии совместно, так как можно выделить две дискурсивные роли, им соответствующие, – креатор (коммуникант, создающий образ) и перцептор (коммуникант, воспринимающий создаваемый другим участником общения образ). При этом разница между дискурсивными ролями обеих приведенных выше стратегий будет заключаться в том, чей образ формируется – свой (стратегия самопрезентации) или другого коммуниканта (стратегия повышения статуса КП) и, соответственно, кто данный образ будет воспринимать.

Рассмотрим более подробно пример реализации дискурсивных ролей креатор и перцептор приведенных выше кооперативных стратегий.

В следующем фрагменте диалогического дискурса на английском языке коммуникант А обсуждает с коммуникантом Б положение дел в ее семье, пытается установить более близкие доверительные отношения:

А: *Must be exhausting – running a family and teaching as well.* ‘Наверное, это изматывает – заниматься семьей и работать в школе’.

Б: *Oh, I can't wait for term to end. <...> I shouldn't have kidded myself I could teach. It's just that I-I've spent the last 10 years looking after Ben... and I'm so desperate to get out and do something.* ‘О, я не могу дождаться конца четверти. <...> Мне не нужно было обманывать себя и признаться, что я не умею учить. Просто последние десять лет я присматривала за Беном... и мне так хочется выйти и сделать что-то.’

А: *You're gonna be a terrific teacher.* ‘Ты будешь прекрасным учителем’.

Б: *Thanks. But I'm bloody hopeless, and everyone knows it.* ‘Спасибо. Но я совершенно безнадежна, и все это знают’.

A: *Children are feral. Don't let them sense your anxiety.* 'Дети жестоки. Не показывай им, что ты нервничаешь'.

Б: *How do you cope?* 'Как ты справляешься?'

A: *Oh, I'm just a battle-ax. I'm not popular, but they respect me.* 'Ха, я просто не даю им спуска. Меня не любят, но уважают'.

Б: *Well, you're popular with me.* 'Что ж, мне ты нравишься'.

В приведенном выше диалоге коммуникант А, выступающий в роли креатора, прибегает к тактике комплимента (*you gonna be a terrific teacher*) и понижения собственного статуса (*I'm a battle-ax*). Второй участник диалога – перцептор – реагирует на данные тактики согласно коммуникативной ситуации (*thanks*), при этом также используя тактики комплимента (*you're popular with me*) и заинтересованности содержанием речи КП (*how do you cope?*). Коммуникант Б одновременно выступает в роли креатора, реализуя стратегию самопрезентации при помощи тактик понижения собственного статуса и самохарактеризации (*I'm bloody hopeless; I'm so desperate to get out*). Данный диалог служит примером активной смены двух коммуникативных ролей – креатора и перцептора – двух различных кооперативных стратегий – самопрезентации и повышения статуса КП. Модель взаимодействия участников общения в диалоге может быть представлена следующим образом: коммуникант А – креатор (самохарактеризация) + перцептор, коммуникант Б – перцептор + креатор (понижение статуса и самохарактеризация).

Рассмотрим пример русскоязычного кинодиалога, в котором коммуниканты обсуждают статус будущих отношений:

A: *Хоть убей, не могу понять, что такая девушка, как ты, делает с таким отбросом, как я.*

Б: *Не поняла?*

A: *Нет, ну, смотри: у тебя папа – декан, мама – дипломат. У меня папа – мент, мама – училка. Гитара и никаких перспектив...*

Б: *И что? Что, тебя это давит?*

A: *Нет.*

Б: *Ты занимаешься любимым делом?*

A: *Конечно.*

Б: *Ты хочешь меняться, чтобы кому-то нравится?*

A: *[Помахал головой].*

Б: *Вот и ответ.*

В данном фрагменте диалогического дискурса можно вновь наблюдать взаимодействие двух стратегий, а соответственно, и двух ролей. Коммуникант А при этом выступает креатором двух стратегий одновременно, используя тактику понижения собственного статуса стратегии самопрезентации (*у меня папа – мент, мама – училка*) и тактику комплимента стратегии повышения статуса КП (*такая девушка как ты; папа – декан*). Впоследствии участники диалога меняются ролями и коммуникант Б становится креатором, а коммуникант А – перцептором.

Набор дискурсивных ролей стратегии разрешения конфликта будет варьироваться в зависимости от выбранной линии коммуникативного поведения. Как известно, существуют пять основных путей нейтрализации конфликта: соперничество, сотрудничество, компромисс (уступка), уход и приспособление [15]. При этом однозначно кооперативными способами разрешения конфликта могут считаться сотрудничество и компромисс. Сотрудничество в данном случае может практически полностью соответствовать солидаризации за исключением того, что настоящая стратегия будет реализовываться в постконфронтационный период. Дискурсивные роли будут также походить на роли, актуализируемые стратегией солидаризации, – инициатор разрешения конфликта и его сторонник. При реализации коммуникативного плана уступки можно выделить следующие коммуникативные роли – концессионер (субъект, идущий на компромисс) и концедент (субъект, в пользу которого совершается уступка и который в ответ идет на компромисс). Тем не менее следует отметить, что частотность использования второго плана реализации стратегии разрешения конфликта в исследуемом материале составляет менее 3 % (соответствует 1–2 случаям употребления).

В результате проведенного исследования были выявлены основные и частные роли, реализуемые коммуникативными планами различных кооперативных стратегий. Так, стратегия солидаризации репрезентирует две гиперроли – инициатора солидаризации и субъекта-сторонника, а также несколько частных, а именно, доброжелателя, просителя, советчика, утешающего, организатора и т.п. Стратегия искренности в свою очередь актуализирует две основные роли (конфидант и доверитель) и несколько частных, например, рассказчик и благожелатель. Стратегии самопрезентации и повышения статуса КП, имея схожие прагматические основания в соответствии с принципом вежливости Дж. Лича, реализуют роли креатора и перцептора. Стратегия разрешения конфликта обладает аналогичной ролевой структурой со стратегией солидаризации и поэтому актуализирует роли инициатора и сторонника, а в случае уступки или компромисса – концессионера и концедента. Следует подчеркнуть, что в настоящем исследовании рассматривалась манифестация категории субъектности через призму категории стратегичности, что и обуславливает различия в употребительности тех или иных ролей в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе. Таким образом, частотность использования тех или иных ролей соответствует рекуррентности кооперативных стратегий и тактик, упомянутых выше. Тем не менее следует отметить некоторые различия в употреблении частных ролей в силу того, что они могут репрезентироваться несколькими тактиками, так субъект-организатор гораздо чаще фигурирует в русскоязычном корпусе диалогов (34 и 17 % соответственно), в то время как для англоязычного более частотным является субъект доброжелатель (29 и 19 %). В целом, необходимо отметить, что в настоящей работе впервые была предпринята попытка определить систему дискурсивных ролей, функционирующую в кооперативном общении, а также раскрыть степень взаимосвязи категории стратегичности и субъектности в таком типе коммуникации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Золотова, Г. А.* Коммуникативная грамматика русского языка / Г. А. Золотова, Н. К. Осипенко, М. Ю. Сидорова. – М. : Ин-т языкознания РАН, 1998. – 528 с.
2. *Карпилович, Т. П.* Коммуникативные категории научного дискурса / Т. П. Карпилович. – Минск : МГЛУ, 2018. – 160 с.
3. *Фуко, М.* Археология знаний : пер. с фр. / М. Фуко. – Киев : Ника-Центр, 1996. – 208 с.
4. *Барт, Р.* Избранные работы: Семиотика: Поэтика / Р. Барт. – М. : Прогресс, 1989. – 336 с.
5. *Димова, Г. В.* Основные стратегии французского университетского педагогического дискурса : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.05 / Г. В. Димова. – Иркутск, 2004. – 343 л.
6. *Зинченко, Я. Р.* «Роль» как средство структурирования дискурсивного пространства в формате политического ток-шоу (на материале русского и немецкого языков) / Я. Р. Зинченко // Уч. зап. УО «ВГУ им. П. М. Машерова». – Витебск, 2010. – Т. 10. – С. 47–53.
7. *Карасик, В. И.* Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М. : Ин-т языкознания РАН ; Волгогр. гос. пед. ин-т, 1992. – 330 с.
8. *Стернин, И. А.* Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. – Воронеж, 2001. – 252 с.
9. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : КомКнига, 2006. – 288 с.
10. *Стернин, И. А.* Основы речевого воздействия : учеб. издание / И. А. Стернин. – Воронеж : Истоки, 2012. – 178 с.
11. *Ланских, А. В.* Речевое поведение участников реалити-шоу : коммуникативные стратегии и тактики : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / А. В. Ланских. – Екатеринбург, 2008. – 183 л.
12. *Ключенович, Т. П.* Этнолингвистическая специфика авторской ремарки в конструкциях с чужой речью (на материале белорусской и британской художественной прозы) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.20 / Т. П. Ключенович ; Мин. гос. лингвист. ун-т, 2019. – 30 с.
13. *Leech, G. N.* Principles of pragmatics / G. N. Leech. – N. Y. : Longman Group Ltd, 1983. – 250 p.
14. *Brown, P.* Politeness : some universals in language usage / P. Brown, St. Levinson. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 2013. – 345 p.
15. *Светлов, В. А.* Конфликт : модели, решения, менеджмент / В. А. Светлов. – СПб. : Питер, 2005. – 540 с.

The article is devoted to the problem of the correlation between types of subjects and communicative strategies in English and Russian conversational discourse. The results of the research have enabled us to distinguish several types of discourse roles: initiator of solidarization and supporter, confider and confidant, creator and perceptor, initiator of conflict resolution and supporter, concessionaire and concedent.

*Поступила в редакцию 27.09.2020*