

ДРАМАТУРГИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ В КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ (НА МАТЕРИАЛЕ ПЬЕСЫ М. BARTLETT “CONTRACTIONS”)

*К.Ю. Толкачёва
Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова*

В настоящее время в лингвистической науке широко распространено разноаспектное изучение диалога. Тем не менее, художественные диалоги в современных драматургических произведениях всё еще остаются мало исследованными [1]. С нашей точки зрения, драматургический диалог целесообразно интерпретировать с коммуникативно-прагматических позиций. Коммуникативный аспект связан с пониманием диалога как «непосредственного речевого общения двух или нескольких лиц ...» [2; с. 88]. Прагматический аспект связан с тем, что высказывание в диалоге всегда воспринимается и интерпретируется человеком. Прагмалингвистика, как отмечает А. П. Сковородников, «начинается там, где существует возможность выбора из числа нескольких вариантов, и говорящий использует эту возможность для того, чтобы определённым образом отрегулировать свои отношения с собеседником» [3; с. 274]. Рассмотрение драматургического диалога в коммуникативно-прагматическом аспекте способствует расширению его исследовательских аспектов, а также более глубокому осмыслению проблем как речевой коммуникации, так и прагмалингвистики. Сказанным определяется актуальность настоящей публикации. Цель – выявить коммуникативно-прагматические установки и особенности взаимодействия коммуникантов в разговоре.

Материал и методы. Материалом для исследования послужила пьеса британского драматурга М. Bartlett “Contractions” (2008 г.) [4]. Использовались методы наблюдения, анализа, систематизации, интерпретации.

Результаты и их обсуждение. Коммуникативно-прагматическая установка – это целенаправленный отбор языковых средств субъектом речи для оказания определенного воздействия на адресата. Для того, чтобы воздействие было эффективным, необходимо продумать стратегию – «общую линию речевого поведения, определяемую коммуникативной целью (целями) говорящего/пишущего на основе осознания коммуникативной ситуации, под которой понимается совокупность факторов, влияющих на ход коммуникации (время и место, интенции участников коммуникации, их профессиональные, возрастные и гендерные характеристики, социальные статусы и роли, и другие факторы)» [3; с. 229]. Стратегия реализуется в речевых тактиках – приёмах, позволяющих достичь поставленных целей в конкретных ситуациях.

Речевые тактики и их применение в речевом воздействии с учётом упомянутых факторов мы рассмотрим на примере фрагмента диалога меж-

ду двумя коммуникантами в офисе, представленными в списке действующих лиц как the Manager и Emma. Помимо имён M. Bartlett сообщает примерный возраст и пол персонажей: Emma – *25 to 35*, the Manager – *over 40, a woman*. Указанные имена, возраст и место действия позволяют до знакомства с диалогом предположить, что перед нами будет пример делового стиля общения между начальницей и подчинённой, т.е. между персонажами разного профессионального статуса.

Manager Right. The thing is, Emma, that your employment and position in this company is founded upon you being transparent in your dealings with us. You informed us that this relationship would last six months. Are you saying this wasn't right? **Emma** About six months, yes, but not – **Manager** Well what is it now? **Emma** Sorry? **Manager** How long will it go on for now? **Emma** I don't know. I mean, I'm pregnant, so I hope ... for ever. **Manager** For ever? **Emma** Yes. **Manager** Right. Okay. Yes. You see this is a problem, Emma. You know this really lands us in it. We have based the plans for the next year on Darren being back here at Head Office from October onwards. But if you and Darren are still having a romantic and sexual relationship then ... well ... we have a problem. **Emma** Sorry. **Manager** Right. Okay. I'm sorry Emma, but this is not acceptable, to just go back on this. I think you and Darren need to decide how you want to handle it because if things stay as they are we are going to dismiss you both for professional misconduct and fraud. **Emma** But ... **Manager** Which means you will have a blot on both of your records, no reference and therefore as I think you will agree, you will find it very difficult to find alternative employment, the way things are these days. The way things are. **Emma** Oh. **Manager** Jobs like this don't just grow on trees. **Emma** No. I know. **Manager** Not these days. **Emma** No. **Manager** There are hundreds of applicants for every position, Emma. **Emma** I know. **Manager** So you should talk to Darren about what you want to do. **Emma** Yes. **Manager** But we don't want to lose him. Or you. **Emma** No. Can I go now? **Manager** Yes. Just come back when you've decided. **Emma** Alright [4; с. 210–211].

Как видно, представленный фрагмент подтверждает упомянутые предположения и позволяет охарактеризовать тип межличностных отношений между коммуникантами как деловой, о чём свидетельствует отсутствие в репликах участников коммуникации эмоционально окрашенной лексики, образности. Информация передаётся максимально точно, что достигается, например, уточняющими вопросами the Manager об отношениях Emma с коллегой: *Are you saying this wasn't right? How long will it go on for now? For ever?*; в диалоге присутствует деловая лексика (*employment and position in this company, going to dismiss you both for professional misconduct and fraud* и т.п.) и строгость изложения (высказывания имеют отношение только к обсуждаемому делу) и т.п.

Отбор говорящими языковых средств для построения высказывания отражает особенности их взаимодействия и характера. Так, участие Emma

в разговоре преимущественно сводится к выражению согласия со сказанным the Manager, например: *I know / Yes* или к ответу на заданные вопросы: *I don't know. I mean, I'm pregnant, so I hope ... for ever / Yes*. Страх проявления несогласия с позицией начальницы явно отражён в реплике с графическим знаком (...) в конце (согласно примечанию к тексту, он свидетельствует о затихании голоса говорящей): *But ...* Вышеупомянутое позволяет охарактеризовать девушку как слабовольного, неуверенного персонажа. Что касается the Manager, то ей принадлежит лидерство и активность в ведении разговора на всём протяжении (реплики значительно больше по объёму и содержательнее). Её реплики чётко очерчивают цель ведения разговора – оказать влияние на подчинённую и убедить её внести изменения в личную жизнь: прекратить отношения с Darren (сотрудником компании и отцом её ребёнка), в которые она вступила без надлежащего уведомления, если она желает остаться в компании. Посредством авторитета и в основном таких приёмов, как аргументация позиции и проступка подчинённой: *You informed us that this relationship would last six months / But if you and Darren are still having a romantic and sexual relationship then ... well ... we have a problem* и т.п.; запугивание: *You will have a blot on both of your records, no reference / Jobs like this don't just grow on trees / Not these days ...* и т.п.; обращение к опыту: *... as I think you will agree, you will find it very difficult to find alternative employment*; игнорирование объяснения: *Emma: About six months, yes, but not –* (знак (–) трактуется в примечании к прочтению как перебив говорящего); цитирование ранее сказанных слов собеседника, the Manager успешно воздействует на адресата – девушка соглашается подумать о предложенном ей решении: *Emma: Alright*. Оказываемое воздействие the Manager можно охарактеризовать как манипулятивное, под которым понимают «искусное использование определённых ресурсов языка с целью скрытого влияния на когнитивную и поведенческую деятельность адресата в интересах манипулятора» [3; с. 534].

Заключение. Анализ коммуникативно-прагматических установок и особенностей взаимодействия коммуникантов в разговоре позволил отметить проявление манипулятивного речевого воздействия одного персонажа на другого. Учитывая разнообразие воплощаемых в пьесах ситуаций коммуникативного взаимодействия и перформативный, направленный на партнёра характер высказывания, рассмотрение драматургических диалогов в коммуникативно-прагматическом аспекте является, с нашей точки зрения, плодотворным исследовательским направлением.

1. Зайцева, И. П. Современная драматургическая речь: структура, семантика, стилистика : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.01 / И. П. Зайцева. – Москва, 2002. – 35 с. URL: <https://rep.vsu.by/handle/123456789/33838> (дата обращения: 05.01.2023).
2. Полный словарь лингвистических терминов / Сост. и гл. ред. Т. В. Матвеева. – Ростов н/Д : Феникс, 2010. – 262 с.
3. Эффективное речевое общение (базовые компетенции): словарь-справочник [Электронный ресурс] / под ред. А. П. Сквородникова. Члены редколлегии: Г. А. Копнина, Л.В. Куликова, О. В. Фельде, Б. Я. Шарифуллин, М. А. Южанникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 852 с.
4. Bartlett, M. *Contractions* / M. Bartlett // *Plays: 1: Not Talking, My Child, Artefacts, Contractions, Cock*. – London : Bloomsbury Methuen Drama, 2011. – P. 182–228.